

关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司
IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

目 录

一、关于创业板定位·····	第 4—11 页
二、关于关联方和财务内控规范性·····	第 11—27 页
三、关于股权激励及股份支付·····	第 27—32 页
四、关于子公司·····	第 32—43 页
五、关于历史沿革·····	第 43—46 页
六、关于收入·····	第 46—68 页
七、关于销售价格·····	第 68—83 页
八、关于客户·····	第 83—98 页
九、关于成本及采购·····	第 98—115 页
十、关于供应商·····	第 115—135 页
十一、关于毛利率·····	第 135—145 页
十二、关于应收账款和应收款项融资·····	第 145—159 页
十三、关于存货·····	第 159—174 页
十四、关于固定资产和在建工程·····	第 174—198 页
十五、关于期间费用·····	第 198—216 页
十六、关于废料销售·····	第 216—225 页
十七、关于募投项目·····	第 225—230 页
十八、关于资金流水核查·····	第 230—240 页

关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕1796 号

深圳证券交易所:

我们已对《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010649 号，以下简称审核问询函）所提及的浙江雅虎汽车部件股份有限公司（以下简称雅虎股份或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕1931 号）。因雅虎股份补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下（如无特别说明，本说明中的货币单位均为万元）。

在本说明报告中，除非文中另有所指，下列词语或简称具有如下特定含义：

一、一般术语		
伍虎控股	指	浙江伍虎控股有限公司，雅虎股份控股股东
恩泽投资	指	平阳恩泽投资合伙企业（有限合伙），雅虎股份股东
长春雅虎	指	长春雅虎汽车部件有限公司，雅虎股份子公司
成都雅虎	指	成都雅虎汽车内饰有限公司，雅虎股份子公司
天津雅虎	指	天津雅虎汽车部件有限公司，雅虎股份子公司
温州伟辰	指	温州伟辰紧固件有限公司，雅虎股份子公司
锐韦机电	指	浙江锐韦机电科技有限公司，雅虎股份子公司
虎印模具	指	浙江虎印模具科技有限公司，雅虎股份子公司
安徽雅虎	指	安徽雅虎汽车部件有限公司，雅虎股份子公司
雅虎科技	指	雅虎科技（长春）有限公司，雅虎股份子公司

江苏雅力	指	江苏雅力车辆部件有限公司，雅虎股份前子公司
博安母婴	指	浙江博安母婴用品有限公司，雅虎股份实际控制人控制的公司
拓虎实业	指	温州市拓虎实业有限公司，曾用名为瑞安市拓虎进出口贸易有限公司
拓安投资	指	瑞安市拓安股权投资合伙企业（有限合伙）
温州剑辰	指	温州剑辰科技有限公司
腾轲物流	指	浙江腾轲物流有限公司，雅虎股份实际控制人控制的公司
三亚天客	指	三亚天客企业管理有限公司，公司实际控制人控制的关联方
兰莲日用品	指	瑞安市兰莲日用品店，雅虎股份实际控制人控制的个体工商户
善新贸易	指	瑞安市善新贸易有限公司
逢莱塑胶	指	瑞安市逢莱塑胶制品有限公司
一汽富维	指	长春一汽富维汽车零部件股份有限公司（600742. SH）
一汽富维安道拓金属	指	长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司，一汽富维与安道拓的合营企业
长春富维安道拓饰件	指	长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司，一汽富维控股子公司
延锋座椅	指	延锋国际座椅系统有限公司，曾用名为延锋安道拓座椅有限公司
重庆安道拓	指	重庆安道拓汽车部件系统有限公司，曾用名为重庆延锋安道拓汽车部件系统有限公司
英提尔交运	指	上海英提尔交运汽车零部件有限公司
瓯赛汽车	指	浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司
佛吉亚	指	佛吉亚（中国）投资有限公司
德辰物资	指	上海德辰物资有限公司
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
商务部	指	中华人民共和国商务部
科技部	指	中华人民共和国科学技术部
财政部	指	中华人民共和国财政部
招股说明书	指	浙江雅虎汽车部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书
报告期，最近三年一期，报告期各期	指	2020 年、2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月
《公司章程》	指	《浙江雅虎汽车部件股份有限公司章程》及其历次修订

		版本
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
二、专业术语		
冲压件	指	靠压力机和模具对金属板材等施加外力,使之产生塑性变形或分离,从而获得所需形状和尺寸的工件
模具	指	一种装在压力机上的生产工具,通过压力机能把金属或非金属材料制出所需形状和尺寸的零件或制品
检具	指	为方便检查批量生产的冲压件尺寸和型面精度而设计制作的专用检查工具
夹具	指	将若干不同的零部件焊接成分总成或总成件时,可以确保各零部件之间的相对位置精度,同时可以保证批量生产时的稳定性、重复性的专用工装或非标设备
电泳	指	是利用外加电场使悬浮于电泳液中的颜料和树脂等微粒定向迁移并沉积于电极之一的基底表面(工件)的涂装方法,主要用于金属零部件的防锈,防腐蚀
骨架总成	指	车辆座椅中使用的金属总成部分,主要由靠背骨架、与靠背骨架底部连接的座垫骨架组成
骨架分总成	指	座椅骨架总成的组成部分,由两个或多个零件与子总成一起采用装配工序组合而成,对总成有隶属装配级别关系,例如汽车座椅中的靠背帘、坐垫帘、管架及其他小功能件等,一般为靠背骨架或坐垫骨架中的组成部分
总成件	指	对座椅骨架总成产品和骨架分总成产品的总成
SUV	指	Sport Utility Vehicle, 城郊多用途汽车,是一种拥有旅行车般的空间机能,配以货卡车的越野能力的车型
AGV	指	Automated Guided Vehicle, 装有电磁或光学等自动导引装置的运输货物的小车
MES	指	Manufacturing Execution System, 制造企业生产过程执行系统,是一套面向制造企业车间执行层的生产信息化管理系统
EOP	指	End of Production, 产品生命周期结束
SOP	指	Start of Production, 开始批量生产
APQP	指	Advanced Product Quality Planning, 产品质量先期策划,是 IATF16949 质量管理体系的一部分,用来确定和制定确保某产品使顾客满意所需步骤的结构化方法
PPAP	指	Production Part Approval Process, 生产件批准程序,规定了包括生产材料和散装材料在内的生产件批准的一般要求
CMT	指	冷金属过渡焊接技术的英文简称

一、关于创业板定位
申请文件显示：

(1) 发行人主要产品为汽车座椅骨架总成及分总成件、冲压件、模具等。发行人取得发明专利 13 项，但取得时间均在 2016 年前，且未说明是否存在受让取得情形。发行人核心技术有 6 项，但核心技术相关情况及其先进性表征等披露不充分。报告期内，发行人研发费用分别为 1,799.42 万元、1,868.67 万元、2,582.71 万元。

(2) 发行人采取协同开发模式，并参与客户新产品的早期设计开发工作，从原材料选择、模具设计、生产工艺、降本增效等环节提出建议，为客户提供从设计到量产的一站式服务，获得客户的高度认可，并在相互磨合中形成更紧密的合作关系。

(3) 发行人与客户持续合作开发新产品，目前发行人在开发座椅电机、座椅滑轨等新产品。新产品必须经过客户严格质量认证后方可批量供货，认证过程周期长、环节多、不确定性大。报告期内，部分新产品开发或应用尚处于早期阶段，未来能否得到客户广泛认可尚有不不确定性。

(4) 截至报告期末，发行人在研项目 9 项，但未披露投入金额或拟投入金额，相关信息披露较为粗略。2021 年，发行人与温州大学在直升机抗坠毁座椅研发项目方面展开合作，但信息披露不充分。此外，发行人与宝钢股份合作紧密，在保障原材料供应的同时，双方共同成立汽车用钢技术联合开发工作室，开展汽车用钢的材料及工艺研究。

请发行人：

(2) 结合研发内容及成果转化情况、报告期内新产品进展或收入实现情况等，说明报告期内发行人研发投入是否足以支撑产品更新迭代，满足行业发展趋势及下游客户需求；研发费用在各个项目间的归集、核算是否准确，相关内控制度是否有效。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。（审核问询函问题 1）

回复：

(一) 结合研发内容及成果转化情况、报告期内新产品进展或收入实现情况等,说明报告期内公司研发投入是否足以支撑产品更新迭代,满足行业发展趋势及下游客户需求;研发费用在各个项目间的归集、核算是否准确,相关内控制度是否有效

1. 公司报告期内研发内容及成果转化情况

汽车座椅骨架及相关零部件产品不存在产品快速更新迭代的情形,新能源车与燃油车的汽车座椅不存在实质性差异,但新能源汽车轻量化、智能化和舒适化需求更为明显。报告期各期,公司主要围绕轻量化高强度汽车座椅骨架及零部件产品、电动式汽车座椅骨架及零部件产品、电动按摩座椅骨架产品以及相关生产技术进行研发,且有公司多款新配件产品处于开发阶段并形成少部分收入,公司研发投入足以支撑产品更新迭代,能够满足行业发展趋势及下游客户需求。

2020年至2023年1-6月,公司研发费用支出分别为1,868.67万元、2,582.71万元、2,194.52万元和1,069.07万元,对应的研发内容及成果转化情况如下:

序号	研发项目名称	实施状态	项目预算	形成产品成果	形成专利成果
1	轻质高强后排靠背骨架总成研发	已完成	325	汽车座椅后排靠背骨架总成	CN201922192637.6
2	薄壁单管成型后排座垫钢丝总成研发	已完成	515	座垫帘切水口装置	CN201920416239.5
3	高强调轻量化赛车前排座椅总成研发	已完成	375	前排座椅骨架总成	CN202020687984.6
4	八向电动按摩座椅骨架研发	已完成	280	多功能座椅骨架 汽车座椅坐垫网 格等	CN201920397699.8 等
5	雅 虎 前 排 座 椅 HLF1.0 骨 架 平 台 研 发	已完成	130	前 排 座 椅 HLF1.0 骨 架	-
6	多功能新能源 SUV 二 排座椅骨架总成研发	已完成	235	电动座椅腿托调 节机构	CN202020698899.X
7	框架式重型卡车座椅 骨架总成研发	已完成	290	框架式重型卡车 座椅骨架总成	CN202020687993.5
8	电动折叠式三排座椅 骨架总成研发	已完成	285	电动折叠式第三 排座椅骨架总成	CN202020772534.7
9	基于管框结构设计的 座椅骨架总成研发	已完成	190	汽车后排座椅骨 架总成	CN202020687964.9
10	下框架滑轨支架分总 成及模具研发	已完成	215	重型卡车的座垫 下框架分总成	CN202020687025.4
11	轻质高强整体式后排 靠背总成研发	已完成	230	轻质高强整体式 后排靠背	CN202122630346.8
12	高稳定汽车座椅骨架	已完成	190	高稳定汽车座椅	CN202122630332.6

序号	研发项目名称	实施状态	项目预算	形成产品成果	形成专利成果
	管件成型工艺研发			骨架成型管件	
13	汽车后排骨架大背板自动化毛毡胶合工艺研发	已完成	190	汽车后排骨架大背板毛毡自动化胶合设备	CN202122630333.0
14	汽车后排靠背总成高效焊接工艺研发	已完成	190	汽车后排靠背总成高效焊接设备	CN202123268770.9
15	汽车座垫骨架后横管分总成防异响及铆接工艺研发	已完成	300	舒适型座椅骨架总成	CN202122630347.2
16	平台化管板式前排座椅骨架研发	已完成	340	管板式前排座椅骨架	CN202122630348.7
17	高精度多功能红旗H9座椅骨架研发	已完成	590	高精度多功能座椅骨架	CN202123268772.8
18	智能化MVS2物料转运系统研发	已完成	320	-	-
19	基于双解锁技术的SUV中排座椅骨架研发	未完成	410	双解锁式中排座椅骨架	CN202122630343.4
20	单侧调节轻量化汽车后排座椅骨架研发	未完成	460	-	-
21	汽车座椅用小型永磁直流电机总成研发	已完成	190	一种汽车座椅电机径向插头结构	CN2022216445236
22	低噪音电动滑轨总成研发	已完成	170	汽车座椅低噪音电动滑轨总成	CN2022223799593
23	直升机抗坠毁座椅研发	已完成	180	-	-
24	管框式后排靠背总成研发	已完成	50	汽车管框式后排座椅靠背骨架总成	CN2022222659815
25	包覆型航空座椅骨架设计研发	已完成	40	二排包覆型座椅骨架	CN2022216436326
26	多凸包点焊后排靠背骨架研发	已完成	42	多凸包点焊后排座椅靠背骨架	CN2022222312091
27	轻型汽车座椅两向机械电动腰托研发	已完成	96	汽车座椅电动腰托	CN2022220362791
28	一体式支撑头枕后排靠背总成研发	已完成	73	一体式支撑头枕后排靠背总成	CN2022223416878
29	汽车后排座垫调节系统研发	已完成	53	一种汽车后排座椅的调节结构	CN202222409233X
30	一体式支撑头枕前排座椅骨架总成研发	已完成	136	一体式支撑头枕前排靠背骨架总成、汽车座椅按摩驱动器	CN2022218034055 CN2022222303209
31	传递模成型模块支架研发	已完成	158	汽车座椅靠背支架	CN2022224092344
32	基于精密冲压的座垫总成研发	未完成	148	一种新型汽车座椅坐盆	CN2022222659158

序号	研发项目名称	实施状态	项目预算	形成产品成果	形成专利成果
33	安全带预紧式前排座椅骨架总成研发	已完成	205	安全带预紧式前排座垫骨架总成、汽车座椅气动按摩装置	CN2022218034074 CN2022214435526
34	防异响骨架背板及反冲工艺研发	未完成	214	高强度靠背骨架总成	CN2022223416863
35	基于防冲压开裂挤料设计的前排靠背骨架总成研发	未完成	193	高强度靠背骨架背板	CN2022223807941
36	钢丝网格支撑后排靠背骨架总成研发	未完成	120	-	-
37	可调节式汽车座椅头枕骨架总成研发	未完成	96	-	-
38	座靠联动式座椅骨架总成研发	已完成	185	新型四向电动调节多功能腿托、后排半躺式座靠联动座椅骨架、后排半躺式座靠联动四向电动调节座椅骨架、新型多功能腿托	ZL202221715518X ZL202221715606X ZL2022216757098 ZL202221676113X
39	基于四连杆机构后排电动座椅靠背骨架总成研发	未完成	278	-	-
40	汽车后排靠背多档调节总成研发	未完成	350	汽车后排靠背多档调节总成	-
41	超高强减薄式后排靠背骨架总成研发	未完成	252	超高强减薄式后排靠背骨架总成	-
42	SUV 多功能桌板座椅靠背骨架总成研发	未完成	340	SUV 多功能桌板座椅靠背骨架总成	-
43	带记忆零重力汽车座椅电动腿托总成研发	未完成	195	带记忆零重力汽车座椅电动腿托总成	-

如上表所示，报告期内，公司顺应汽车座椅轻量化、智能化和舒适化的发展趋势，主要围绕轻量化高强度汽车座椅骨架及零部件产品、电动式汽车座椅骨架及零部件产品、电动按摩座椅骨架产品以及相关生产技术进行研发，并形成了多项具备轻量化、智能化、舒适化特征的汽车座椅骨架及零部件产品并取得了多项专利技术。

2. 报告期内新产品进展或收入实现情况

报告期内，公司基于产品升级战略，形成以冲压产品为依托，骨架总成产品为主导，座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品为开拓的布局

形式，丰富公司产品系列，提高单车配套产品的货值。其中，公司座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品的研发进展或收入实现情况如下：

新产品名称	研发进展	报告期内收入（万元）
前排座椅滑轨	试验阶段	-
舒适性产品（腰托、腿托）	10 款产品已量产，12 款产品处于研发阶段	656.14
座椅调节电动驱动器	1 款产品已量产，7 款产品处于研发阶段	605.38
合计		1,261.52

报告期内，公司多款汽车座椅骨架配件产品收入规模较小，其中座椅滑轨产品尚处于试验阶段未形成收入，少部分舒适性产品及座椅调节电动驱动器产品实现了收入，多款新产品处于开发阶段。

3. 报告期内公司研发投入足以支撑产品更新迭代，能够满足行业发展趋势及下游客户需求

汽车座椅骨架及相关零部件产品不存在产品快速更新迭代的情形，汽车座椅是汽车中重要的被动安全部件，新能源车与燃油车的汽车座椅不存在实质性差异，公司产品可同时应用于新能源汽车和传统燃油车，汽车座椅骨架产品结构、生产工艺近年来较为稳定。但随着新能源汽车的份额不断提升，新能源汽车轻量化、智能化和舒适化需求更为明显，引领汽车零部件向轻量化、智能化和舒适化方向发展。

报告期各期，公司研发费用支出分别为 1,868.67 万元、2,582.71 万元、2,194.52 万元和 1,069.07 万元，主要围绕轻量化高强度汽车座椅骨架及零部件产品、电动式汽车座椅骨架及零部件产品、电动按摩座椅骨架产品以及相关生产技术进行研发，并形成了多项具备轻量化、智能化、舒适化特征的汽车座椅骨架及零部件产品并取得了多项专利技术。此外，截至报告期末，公司多款新配件产品处于开发阶段并形成少部分收入，有望丰富公司产品系列，提高单车配套产品的货值。综上，公司研发投入足以支撑产品更新迭代，能够满足行业发展趋势及下游客户需求。

4. 研发费用在各个项目间的归集、核算准确，相关内控制度有效

报告期内，公司研发费用明细情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
职工薪酬	715.48	1,532.78	1,450.42	1,050.15
实验检验费	16.19	41.31	308.51	221.56
直接投入	202.02	360.99	472.32	229.50
折旧与摊销	82.28	207.20	248.9	284.52
其他	53.10	52.24	102.56	82.95
合计	1,069.07	2,194.52	2,582.71	1,868.67

公司制定了《研发中心管理制度》等内控制度，对研发过程管理和研发费用归集核算予以规范，以保证研发费用的准确核算。公司以已立项的研发项目作为归集对象，各类研发投入在不同研发项目间归集、核算的情况如下：

(1) 职工薪酬

报告期内，公司的研发费用-职工薪酬核算的是研发人员发生的与研发活动相关的薪酬支出。公司职工薪酬按照部门归集，属于研发部门的人员薪酬全部归集至研发费用，其他人员工资归集至其他费用或成本，研发人员与生产人员不存在混用和费用混淆的情况。公司在立项的时候确定研发项目组成员，每月财务人员根据研发部统计的研发工时表，将相关工资费用计入对应的研发项目，研发人员薪酬在研发项目间准确归集。

报告期各期，公司研发费用中职工薪酬占比分别为 56.20%、56.16%、69.85% 和 66.93%，同行业上市公司上海沿浦 2020 年至 2023 年 1-6 月该比例分别为 70.27%、68.35%、62.30% 和 70.09%，博俊科技 2020 年至 2023 年 1-6 月该比例分别为 48.93%、67.19%、53.57% 和 52.30%，公司该比例位于同行业上市公司之间，符合行业特性。报告期内，公司研发费用中职工薪酬总额发生波动，主要系公司研发人员及人均薪酬因研发项目及研发绩效变动等原因发生变动，其中 2021 年开始研发人数及人均薪酬均出现提升。

(2) 直接投入

报告期内，公司的研发费用-直接投入主要核算的是已立项研发项目领用的材料。公司领用研发材料由研发项目组成员发起申请，研发项目负责人审批，领料单上会注明研发项目、物料编号、领料数量等信息，仓库人员按照领料单关联研发项目后，公司财务系统会自动将领料数据归集至该项目，公司研发领料在研发项目间归集准确。

(3) 折旧与摊销

公司的研发费用-折旧与摊销主要核算专用于研发的试验设备、软件发生的折旧与摊销，以及按照研发部门面积占比分摊确认的房屋建筑物的折旧，计入研发费用的折旧与摊销按照投料比在各研发项目之间进行分配。

(4) 实验检验费及其他费用

公司的研发费用中实验检验费及其他费用（主要包括用于中间试制的模具和工装、检测费、差旅费等）均与研发项目或研发人员直接挂钩，在实际发生时，直接归集至对应研发项目。

2022 年公司实验检验费较少，主要系公司前期已成功研发红旗车型座椅骨架零部件，该期间红旗车型项目主要沿用原红旗车型模具，且该期间蔚来车型项目模具试验费由客户承担，故对应的模具试验费较少。

综上，公司对研发活动建立了健全的内部控制制度，研发活动的开展和费用归集均按照制度执行，研发投入均能准确地按照研发项目进行归集，研发费用核算准确，相关内控制度有效。

(二) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解、测试并评价公司与研发相关的内部控制设计及其执行的有效性；

(2) 获取并查阅了公司研发项目立项报告，了解其项目应用前景、时间和资金安排等情况，访谈公司研发负责人等，了解行业发展趋势及研发项目的主要方向、应用前景及具体进展相关情况；

(3) 获取研发费用明细表，查看研发项目的支出构成情况，检查与研发费用相关的合同、发票、付款单据、领料单等原始凭证，检查相关支出是否严格区分其用途、性质据实列支，是否存在将研发无关的支出在研发支出中核算的情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：报告期各期，公司主要围绕轻量化高强度汽车座椅骨架及零部件产品、电动式汽车座椅骨架及零部件产品、电动按摩座椅骨架产品以及相关生产技术进行研发，并形成了多项具备轻量化、智能化、舒适化特征的汽车座椅骨架及零部件产品并取得了多项专利技术，且公司多款新配件产品处于开发阶段并形成少部分收入，有望丰富公司产品系列，公司研发投入足以支撑产品更

新迭代，能够满足行业发展趋势及下游客户需求；公司对研发活动建立了健全的内部控制制度，研发投入均能准确地按照研发项目进行归集，研发费用核算准确性，相关内控制度有效。

二、关于关联方和财务内控规范性

申请文件显示：

（1）发行人控股股东、实际控制人、董监高（独立董事除外）及其关系密切亲属控制的企业数量较多，其中部分关联企业为发行人产业链上下游企业。

（2）报告期内，发行人存在关联采购、关联租赁、专利转让等关联交易情形。同时，发行人存在资金拆借、为关联方代垫费用等财务不规范情形。2021年，发行人存在对温州剑辰其他应收款且存在坏账准备。

请发行人：

（1）结合实际控制人、董监高（独立董事除外）的亲属及其投资、控制企业情况，说明是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露关联方和关联交易。

（2）列示发行人主要关联企业情况，包括名称、关联关系、主营业务、最近一期主要财务数据、与发行人及其客户供应商是否存在交易或资金往来；结合上述情况，说明上述关联企业与发行人是否存在同业竞争或业务竞争关系，是否存在为发行人分担成本费用情形，是否对发行人独立性构成重大不利影响。

（3）简要列示报告期内关联交易主要内容，关联交易的原因、合理性及必要性，交易定价依据及是否公允，履行的程序是否合法合规，未来发展趋势及对发行人独立性的影响。

（4）说明对温州剑辰其他应收款且存在坏账准备的原因、主要内容、目前进展情况及影响。

（5）说明报告期内财务不规范主要内容，包括发生的过程、背景和原因，是否合法合规及整改情况，财务内控制度是否健全并有效执行；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，说明是否存在其他未披露的财务不规范的情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。（审核问询函问题 3）

回复：

（一）结合实际控制人、董监高（独立董事除外）的亲属及其投资、控制企业情况，说明是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露关联方和关联交易

1. 关联方披露

公司已经对实际控制人、董监高（独立董事除外）的亲属及其投资、控制企业情况进行披露，对关联方披露的情况参见招股说明书“第八节公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”，具体如下表所示：

序号	关联方披露类别	对应规则条款	招股说明书披露位置
1	公司的子公司	《企业会计准则第 36 号——关联方披露》	“第四节 公司基本情况”之“七、公司控股公司及参股公司情况”之“（一）控股公司”
2	公司控股股东、实际控制人	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（一）款、《公司法》第二百一十六条第（四）款	“第四节 公司基本情况”之“八、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”之“（一）控股股东及实际控制人情况”
3	直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人、法人或其他组织	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（四）款、第 7.2.5 条第（一）款	“第四节 公司基本情况”之“八、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”之“（二）公司其他主要股东情况”
4	公司控股股东、直接或间接持有公司 5%以上股份的自然人直接或间接控制的企业	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（二）款、第 7.2.3 条第（三）款	“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“3、公司控股股东、实际控制人直接或间接控制的其他企业”
5	直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（三）款、7.2.5 条第（一）款、第（四）款	“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“4、关联自然人”、“5、公司实际控制人

序号	关联方披露类别	对应规则条款	招股说明书披露位置
	配偶的父母及其控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织		关系密切的家庭成员主要控制或任职的关联方”
6	公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母及其控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（三）款、7.2.5 条第（二）款、第（四）款	“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“6、公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员主要控制或任职的关联方”
7	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员及其直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（三）款、7.2.5 条第（三）款	“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“7、公司控股股东的董事、监事、高级管理人员及其对外投资或任职的关联方”
8	根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人或法人	《创业板股票上市规则》第 7.2.3 条第（五）款、7.2.5 条第（五）款	不适用

除前述已经披露之关联方外，依据《公司法》第二百一十六条第（四）款、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》、《创业板股票上市规则》第 7.2 节对关联方、关联关系及关联交易的认定标准和披露作出的相关规定，招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“5、公司实际控制人关系密切的家庭成员主要控制或任职的关联方”、“6、公司董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员主要控制或任职的关联方”对公司的非主要关联方进行补充披露如下：

序号	企业名称	关联关系	经营范围
1	浙江钜丰科技股份有限公司	王光昌担任独立董事的企业	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；微特电机及组件制造；汽车零部件及配件制造；电器辅件制造；微特电机及组件销售；电器辅件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照

序号	企业名称	关联关系	经营范围
			照依法自主开展经营活动)。许可项目:货物进出口;道路货物运输(不含危险货物)(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。
2	温州市龙湾瑶溪转型升级财务咨询工作室	王光昌为经营者的个体工商户	一般项目:财务咨询:税务服务:信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务):咨询策划服务:企业管理咨询(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)

综上,公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露关联方的相关信息。

2. 关联交易披露

公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露报告期内的关联交易,具体参见招股说明书“第八节公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“(三)关联交易情况”。

(二) 列示公司主要关联企业情况,包括名称、关联关系、主营业务、最近一期主要财务数据、与公司及其客户供应商是否存在交易或资金往来;结合上述情况,说明上述关联企业与公司是否存在同业竞争或业务竞争关系,是否存在为公司分担成本费用情形,是否对公司独立性构成重大不利影响

1. 列示公司主要关联企业情况,包括名称、关联关系、主营业务、最近一期主要财务数据、与公司及其客户供应商是否存在交易或资金往来

公司主要关联企业为公司的控股股东、持有公司 5%以上股份的股东、公司实际控制人控制及报告期内曾经控制的其他关联企业、公司实际控制人近亲属主要控制或任职的关联企业以及报告期内与公司存在关联交易的关联企业。

(1) 上述主要关联企业名称、关联关系、主营业务、最近一期主要财务数据

序号	关联企业名称	关联关系	主营业务	2023 年 1-6 月	
				营业收入	净利润
1	伍虎控股	公司控股股东	股权投资	-	-370.72
2	恩泽投资	持有公司 5%以上股份的股东	公司员工股权激励平台	-	-0.02
3	拓安投资	公司实际控制人控制的关联方	股权投资	-	-0.02

序号	关联企业名称	关联关系	主营业务	2023 年 1-6 月	
				营业收入	净利润
4	拓虎实业	公司实际控制人控制的关联方	未实际经营	-	-19.81
5	博安母婴	公司实际控制人控制的关联方	婴儿座椅生产及销售	2,770.50	285.92
6	腾轲物流（已于 2023 年 8 月注销）	公司实际控制人控制的关联方	原从事道路运输业务，自 2021 年起未实际经营	-	-
7	三亚天客	公司实际控制人控制的关联方	自成立以来未实际经营	-	-
8	兰莲日用品（已于 2021 年 12 月注销）	公司实际控制人控制的关联方	日用品零售、健康信息咨询服务（2019 年起未实际经营）	/	/
9	瑞安虎兰	公司实际控制人控制的关联方	日用品销售、信息咨询服务	-	-
10	瑞安市雅优日用品店	叶春兰之妹叶春莲为经营者的关联方	日用品零售、健康信息咨询服务（2019 年起未实际经营）	-	-
11	瑞安市前池农贸市场管理有限公司	池仁虎之兄池仁龙担任总经理的关联方	农贸市场管理；市场开发（2020 年起未实际经营）	/	/
12	善新贸易	叶春兰之弟叶笃林及其配偶合计持有 100% 股权，且叶笃林担任执行董事兼总经理的关联方	塑料制品销售	-	-1.02
13	瑞安市融迪贸易有限公司	叶春兰之姐叶春玉持有 50% 股权并担任监事，叶春玉之夫张志迪持有 50% 股权并担任执行董事兼总经理的关联方	五金产品批发	-	-
14	瑞安市善澄托育服务有限公司	叶春兰之姐叶春玉持有 90% 股权并担任监事的企业	托育服务、幼儿园外托管服务、中小学生校外托管服务、信息咨询服务	32.68	4.99
15	温州剑辰	池万杰之子池柄辰及其配偶控制且任职的关联方	技术服务	-	30.65

序号	关联企业名称	关联关系	主营业务	2023 年 1-6 月	
				营业收入	净利润
16	逢莱塑胶（已于 2021 年 8 月注销）	池仁虎之兄池仁龙持有 75% 股权并担任执行董事及总经理的关联方	塑料制品制造	/	/
17	瑞安市长农蔬菜贸易专业合作社（已于 2020 年 6 月被吊销营业执照）	主要人员包含叶春兰之弟叶笃林、叶春兰之父叶顺伍等的关联方	蔬菜种植、销售（2020 年起未实际经营）	/	/

注 1：瑞安市前池农贸市场管理有限公司原为池仁虎之兄池仁龙任总经理的公司，池仁龙自 2022 年 8 月起不再任职

注 2：伍虎控股的财务数据经瑞安融信联合会计师事务所审计，其他关联方的财务数据未经审计

(2) 上述关联方与公司及其客户及供应商存在的交易或资金往来情况

就上述关联方与公司之间的关联交易情况，招股说明书“第八节公司治理与独立性”之“七、关联交易”之“（三）关联交易情况”已进行了完整披露。除前述已经披露之关联交易外，报告期内，上述关联方与公司之间不存在其他交易或资金往来情况。

报告期内，上述关联方与公司客户之间不存在交易及资金往来情况，与公司供应商之间存在的交易或资金往来情况如下：

关联方名称	供应商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		关联方	公司	关联方	公司	关联方	公司	关联方	公司
博安母婴	平阳县顶新电器有限公司	202.10	-	475.06	-	256.59	11.45	99.44	17.90
	瑞安市振湖包装厂	-	21.78	-	116.81	-	105.77	6.39	95.18
	瑞安市振力弹簧制造有限公司	-	111.73	-	431.80	0.44	471.23	2.51	328.59
	瑞安市匡鑫汽配有限公司	-	68.36	-	221.88	1.65	239.98	1.33	117.69

关联方名称	供应商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		关联方	公司	关联方	公司	关联方	公司	关联方	公司
	浙江丰华标准件制造有限公司	-	84.06	4.08	282.58	0.19	337.33	0.02	361.46
腾轲物流	金承物流集团有限公司	-	-	-	0.14	-	79.26	0.30	211.18
	上海郑明国际物流有限公司	-	39.85	-	84.74	-	88.33	9.32	89.55

2. 结合上述情况，说明上述关联企业与公司是否存在同业竞争或业务竞争关系，是否存在为公司分担成本费用情形，是否对公司独立性构成重大不利影响

结合前述公司主要关联方的主营业务、最近一期主要财务数据以及相关资金及业务往来情况，公司主要关联方与公司不存在同业竞争或业务竞争关系，不存在为公司分担成本费用情形，不会对公司独立性构成重大不利影响，具体如下：

(1) 博安母婴

博安母婴不存在向重合的供应商采购来为公司分担成本费用的情形。该公司自 2017 年成立以来主要生产儿童安全座椅，前期的研发投入、渠道布局和人员等固定成本较高，因此博安母婴成立初期净利润为负。2020 年以来，博安母婴通过代工的方式实现了向国外知名儿童安全座椅公司的销售，营业收入规模持续扩大，并在 2022 年扭亏为盈。博安母婴的相关成本和费用均用于自身产品研发和业务拓展。

博安母婴与公司不存在同业竞争或业务竞争关系。公司的座椅冲压件、座椅骨架总成等产品系汽车座椅的重要构成部件，主要用于汽车座椅的生产，属工业品；博安母婴的儿童安全座椅，一般系消费者单独购买后安置在汽车座椅上，属消费品，因此博安母婴与公司在产品形态和用途上均存在明显差异。

公司和博安母婴向平阳县顶新电器有限公司、瑞安市振湖包装厂、瑞安市振力弹簧制造有限公司、瑞安市匡鑫汽摩配件有限公司、浙江丰华标准件制造有限公司分别采购塑料件、纸箱、弹簧、螺丝等原料件和包装物产品。虽然公司和博安母婴所购买的产品在规格、用途上存在明显差异，但由于上述产品的工艺流程类似，且供应商与公司和博安母婴其中一方已建立稳定的合作关系而另一方亦因临时调货等原因存在小规模采购类似物料的需求。为便于结算方式的谈判和保证

新供应商的配合度，双方采购部门人员会进行初步沟通而选用现有供应链体系中的供应商。但公司和博安母婴的采购部门均独立决策和运营，财务部门独立结算，不存在双方人员、资金混同等情形，不存在双方同时向同一供应商进行大量物料采购的情形，不存在博安母婴为公司分担成本费用情形，不会对公司独立性构成重大不利影响。

(2) 腾轲物流

腾轲物流与公司不存在同业竞争或业务竞争关系，其原从事运输和仓储业务，但自 2021 年起便未再实际经营，并于 2023 年 8 月注销。

腾轲物流与公司重合的供应商均为物流运输公司，其与公司发生重叠供应商情形主要系腾轲物流向该等供应商小额采购承运服务以便于其承接与公司无关之其他物流业务所致，且不存在同一物流运输公司同时为双方提供大规模服务的情形，因此腾轲物流不存在为公司分担成本费用或输送利益的情形，不会对公司独立性构成重大不利影响。

(3) 其他主要关联方

除博安母婴、腾轲物流外，公司的其他主要关联方多以股权投资、日用品经营等为主营业务或未实际经营，该等关联方的主营业务与公司不存在相同或相似情况，与公司不存在同业竞争或业务竞争关系，与公司的客户及供应商不存在交易或资金往来情况，不存在为公司分担成本费用情形，不会对公司独立性构成重大不利影响。

此外，公司的主要关联方已经就其主营业务、与公司的主要客户供应商之间交易或资金往来情况出具了书面确认函。

综上，公司主要关联方的主营业务与公司不存在同业竞争或业务竞争关系，公司的主要关联方不存在为公司分担成本费用情形，不会对公司独立性构成重大不利影响。

(三) 简要列示报告期内关联交易主要内容，关联交易的原因、合理性及必要性，交易定价依据及是否公允，履行的程序是否合法合规，未来发展趋势及对公司独立性的影响

1. 简要列示报告期内关联交易主要内容，关联交易的原因、合理性及必要性，交易定价依据及是否公允

报告期内公司的关联交易共分为两类，经常性关联交易和偶发性关联交易，均具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允，相关交易的具体内容如下：

(1) 经常性关联交易

报告期内，公司的经常性关联交易为向关联方采购商品的关联交易，该等交易均系公司为开展日常经营活动而发生，具有合理原因。

1) 报告期内，公司向关联方采购具体情况如下：

关联方名称	关联交易内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
瑞安市融迪贸易有限公司	零配件	-	-	-	29.83
合计		-	-	-	29.83
占营业成本比例		-	-	-	0.07%

2) 关联交易的原因、合理性与必要性分析，交易定价依据及是否公允

公司向关联方融迪贸易采购的产品主要系紧固件、总成件等零配件。公司作为汽配产品生产商，存在零配件外购的需求，在报告期期初，因关联方和公司距离较近，交货及时，供货质量稳定，公司存在向其采购零配件的情况。

公司关联方采购定价遵循市场化原则，在双方对相关成本达成共识的基础上协商确定采购价格。由于汽车零部件配套供应体系的要求，零部件供应一般为独家专供，车型和产品配置的不同导致零部件价格存在差异，缺乏相应的市场可比价格，因此，通过对比公司向其他供应商采购的相同或相似物料价格，来检查关联采购单价是否公允，结果如下：

向关联方融迪贸易采购			向第三方供应商采购相同或者相似物料采购单价（元/件）	差异率
物料名称	2020 年度采购额	2020 年度采购均价（元/件）		
螺母(M6 中碳) MQB 铆接	1.37	0.21	0.22	3.51%
螺母 M6(中碳热处理)-成都	3.51	0.21	0.22	3.51%
铝合金轮轴(铝合金总成)	4.14	0.36	0.38	4.82%
铝合金轴承(铝合金总成)	20.81	0.80	0.62	-22.19%
小计	29.83			

综上，公司与瑞安市融迪贸易有限公司发生的关联交易具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允。

(2) 偶发性关联交易

报告期内，公司的偶发性关联交易为向关联方进行资产转让。公司向关联方进行专利、股权等资产的转让主要系公司为维护主业稳定，优化其整体业务结构而发生。前述偶发性关联交易均具有合理原因，具体如下：

关联方名称	关联内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
博安母婴	专利转让				28.49
温州剑辰	子公司转让			1,337.40	

1) 专利转让

公司具备多年汽车座椅骨架冲压件的生产经营经验，因此早年有意开拓儿童座椅市场，提升公司业务丰富度，并同步着手研发，于 2017 年获取多项儿童座椅相关的外观设计和实用新型专利，并于同年 9 月成立博安母婴，相关专利所有权均属于公司。经过一段时间的经营后，公司发现儿童座椅市场与汽车行业存在较大差异，两者的消费属性、经营策略、研发程序等方面都具有较大差别，并且儿童座椅相关的研发程序与汽车工业也存在较大差异，分散研发不利于公司的发展。因此，公司拟专注于汽车座椅骨架业务，而由博安母婴专注于儿童座椅业务，遂考虑将儿童座椅相关的专利转让给博安母婴。此次专利转让有利于公司主体聚焦主业，增强与博安母婴的独立性，避免与博安母婴的潜在关联交易，具有合理性和必要性。

2020 年 9 月 2 日，公司与博安母婴签署《专利申请权及专利权转让协议》。协议约定，公司将 14 项专利技术作价 28.49 万元转让给博安母婴，博安母婴已向公司支付了前述转让价款。

就前述专利技术转让事宜，浙江中联耀信资产评估有限公司已出具《浙江雅虎汽车部件股份有限公司转让所持有的十四项专利追溯项目资产评估报告》（浙联评报字（2020）第 255 号），评估结论为该等专利在评估基准日 2020 年 6 月 30 日的市场价值为 28.49 万元。专利转让价格与市场价格一致，交易定价公允。

综上所述，前述专利转让交易具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允。

2) 子公司转让

本次股权受让方温州剑辰实际控制人池柄辰，系公司股东、副董事长池万杰之子。公司当初对电动自行车市场看好，希望以其在整车行业内的经验作为基础，着力发展电动自行车冲压件相关业务。但经过一段时间的经营后，公司发现电动自行车市场与汽车行业存在较大差异，相关业务开展不如预期，投入产出比较低，经济效益一般，出于维护公司主业稳定，优化公司整体业务架构的考虑，公司决定将江苏雅力剥离。公司设立江苏雅力后，委派池柄辰、池万杰负责该公司的日常经营管理。公司作出剥离江苏雅力的决定时，池柄辰仍看好电动自行车市场的未来发展，故其有意受让江苏雅力股权，相关转让行为具有商业实质。

为确定该次股权转让价格，公司委托坤元资产评估有限公司对江苏雅力的权益价值进行评估，根据其出具的《资产评估报告》（坤元评报〔2021〕第 771 号），以 2021 年 9 月 30 日作为评估基准日，江苏雅力全部权益评估价值为 2,229.00 万元。参考上述评估结果，2021 年 12 月 6 日，温州剑辰与公司签署《股权转让协议》，约定公司将持有的江苏雅力 60%股权作价 1,337.40 万元转让给温州剑辰，上述交易定价公允。

综上所述，前述子公司股权转让交易具有合理原因，具备合理性、必要性且定价依据公允。

2. 履行的程序合法合规

(1) 公司董事会就公司报告期内关联交易所履行的审议程序

届次	审议通过议案	回避表决情况	决策程序及回避程序是否符合《公司章程》等制度文件的规定
第一届董事会第三次会议	《关于确认公司 2020 年度关联交易并预计 2021 年度经常性关联交易的议案》	关联董事池仁虎、池万杰、池瑞伟回避表决	是
第一届董事会第四次会议	《关于子公司江苏雅力车辆部件有限公司股权转让暨关联交易的议案》	关联董事池仁虎、池万杰、池瑞伟回避表决	是
第一届董事会第六次会议	《关于确认公司最近三年（2019 年 1 月 1 日-2021 年 12 月 31 日）关联交易事项的议案》	关联董事池仁虎、池万杰、池瑞伟回避表决	是
第一届董事会第	《关于确认公司 2021	关联董事池仁	是

届次	审议通过议案	回避表决情况	决策程序及回避程序是否符合《公司章程》等制度文件的规定
七次会议	年度关联交易并预计2022年度经常性关联交易的议案》	虎、池万杰、池瑞伟回避表决	
第一届董事会第十一次会议	《关于确认公司2022年度关联交易并预计2023年度经常性关联交易的议案》	关联董事池仁虎、池万杰、池瑞伟回避表决	是

公司就报告期内关联交易累计召开董事会5次，均按有关法律法规以及《公司章程》等相关制度文件的规定，在关联董事回避的前提下进行表决，并均提交公司股东大会审议。

(2) 公司股东大会就公司报告期内关联交易所履行的审议程序

届次	审议通过议案	回避表决情况	决策程序及回避程序是否符合《公司章程》等制度文件的规定
2020年度股东大会	《关于确认公司2020年度关联交易并预计2021年度经常性关联交易的议案》	全体股东均为关联股东，不履行回避程序	是，依据公司《股东大会议事规则》第四十条规定：“如果出现所表决事项的股东均为关联股东的情形，则全体股东均可参加表决”。
2021年第一次临时股东大会	《关于子公司江苏雅力车辆部件有限公司股权转让暨关联交易的议案》	全体股东均为关联股东，不履行回避程序	
2022年第二次临时股东大会	《关于确认公司最近三年（2019年1月1日-2021年12月31日）关联交易事项的议案》	全体股东均为关联股东，不履行回避程序	
2021年度股东大会	《关于确认公司2021年度关联交易并预计2022年度经常性关联交易的议案》	全体股东均为关联股东，不履行回避程序	
2022年度股东大会	《关于确认公司2022年度关联交易并预计2023年度经常性关联交易的议案》	全体股东均为关联股东，不履行回避程序	

公司就报告期内关联交易累计召开股东大会5次，均按有关法律法规以及《公司章程》等相关制度文件的规定进行表决。

(3) 独立董事及监事未发表不同意见

前述关联交易相关的监事会会议决议及会议记录、董事会会议决议及会议记录、股东大会会议决议及会议记录以及相关独立董事意见、事前认可意见中，独立董事及监事均未就前述关联交易有关议案发表不同意见。

公司报告期内关联交易履行程序符合《公司法》等法律法规及公司《公司章程》等相关文件规定。

3. 未来发展趋势及对公司独立性的影响

自 2021 年以来，公司与关联方已不再发生关联采购、关联销售、关联租赁等经常性关联交易，且未来发生前述情形的可能性较低。公司将继续严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，维持健全的法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，保持资产、业务体系的独立性和完整性，具有直接面向市场独立持续经营的能力。

（四）说明对温州剑辰其他应收款且存在坏账准备的原因、主要内容、目前进展情况及影响

公司对温州剑辰的其他应收款系尚未收回的江苏雅力股权转让款。2021 年 12 月，公司将持有的江苏雅力 60%股权转让给温州剑辰，交易对价为 1,337.40 万元，截至 2021 年末应收取的股权转让款余额为 637.40 万元。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-2 应收款项减值”的规定：“公司不应仅以欠款方为关联方客户、优质客户、政府工程客户或历史上未发生实际损失等理由而不计提坏账准备”，公司将上述关联方款项列入账龄组合，按 1 年以内 5%预计损失率，计提了 31.87 万元的坏账准备。2022 年 1 月，温州剑辰已全额支付了上述股权转让款余额 637.40 万元。

（五）说明报告期内财务不规范主要内容，包括发生的过程、背景和原因，是否合法合规及整改情况，财务内控制度是否健全并有效执行；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，说明是否存在其他未披露的财务不规范的情况

2019 年，公司存在的少量财务内控不规范情形已充分披露并已进行有效整改，该等行为并未违反法律法规及规章制度，财务内控制度健全并有效执行，报告期内已不存在财务不规范的情况。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》中问题 25

（参照《监管规则适用指引——发行类第5号》“第5-8 财务内控不规范情形”）的规定，公司存在的财务不规范情况如下：

序号	财务不规范情形	公司是否存在财务不规范的情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）的情形	不存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形	2019年，公司偿还了报告期前向实际控制人及主要股东近亲属的拆借款，报告期内已不存在
4	通过关联方或第三方代收货款的情形	不存在
5	利用个人账户对外收付款项的情形	不存在
6	出借公司账户为他人收付款项的情形	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金的情形	不存在
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占资金	2019年，公司与关联方存在社保代缴的情形，报告期内已不存在
9	存在账外账	不存在
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	不存在
11	其他情形	不存在

报告期前，由于生产经营的资金周转需要，公司存在向实际控制人及主要股东近亲属进行资金拆借的情形，并于2019年分别向池仁虎和叶春莲归还拆借款93.02万元和2.67万元。前述资金归还系清除报告期前的资金占用，不属于报告期内新增的财务不规范情形。

2019年2月，伍虎控股代公司子公司虎印模具缴纳员工社会保险1,020.92

元；2019年7月至10月，公司代伍虎控股代缴社会保险、住房公积金26,041.27元。前述不规范行为系公司社保经办人员操作失误所致，且伍虎控股和虎印模具分别于2019年末和2021年1月末将相应代付款项归还代付方。

前述财务不规范行为发生时公司尚未整体变更设立为股份有限公司，但该等交易均经公司2022年第二次临时股东大会审议确认。公司改制为股份有限公司时，已经制定并严格执行了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》，确保此类财务不规范情形不再发生。此外，公司已经规范缴纳社会保险、住房公积金，且取得了属地人力资源和社会保障部门、住房公积金主管部门出具的合规证明。

报告期内，公司不存在以上财务不规范情形。公司严格按照《公司法》《证券法》《会计法》等法律法规的要求，参考《企业内部控制基本规范》《上市公司内部控制指引》及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等文件，结合企业自身运营模式、经营环境逐步完善相关财务制度，建立了健全的内部财务控制制度，财务内部控制制度能够有效执行，合理保证公司运行效率。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

（1）查阅了公司实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填写的《调查问卷》并就相关信息于国家企业信用信息公示系统进行了复核检索；

（2）就公司实际控制人控制及报告期内曾经控制的相关关联企业以及公司实际控制人关系密切的家庭成员及其主要控制或任职的关联企业取得了公司实际控制人的书面确认；

（3）取得了公司主要关联方就其主营业务、与公司供应商之间采购情况的书面确认；

（4）通过国家企业信用信息公示系统查询了公司主要关联方的经营范围等基本工商登记信息；

（5）获取并查阅了公司主要关联方的财务报表及主要客户供应商的信息，并与公司主要客户、供应商信息进行比对；

(6) 获取公司报告期内关联采购明细,并向企业相关人员了解发生关联采购的背景及原因;通过分析关联方的财务报表、对比采购单价、抽样检查公司与关联方以及关联方与其供应商采购合同等方式,检查关联方采购定价的公允性;

(7) 检查取得股权转让及专利转让等第三方评估机构的评估报告,检查关联方股权转让及专利转让定价的公允性;

(8) 对融迪贸易等主要关联方供应商进行访谈;

(9) 查阅公司关联交易决策制度及三会文件,核实公司关联方交易是否履行了必要的审议程序;

(10) 查阅了公司与温州剑辰的股权转让协议以及相应的收款凭证。

(11) 查阅了公司财务不规范事项相关的财务凭证,并就财务不规范事项产生的过程、背景和原因向公司相关人员进行了解;

(12) 查阅了公司 2022 年第二次临时股东大会文件及公司的《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》;

(13) 取得了公司属地人力资源和社会保障部门、住房公积金主管部门出具的合规证明。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

(1) 公司已经严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会的有关规定完整披露关联方和关联交易;

(2) 公司主要关联企业与公司不存在同业竞争或业务竞争关系,亦不存在为公司分担成本费用情形,公司的主要关联方不会对公司独立性构成重大不利影响;

(3) 公司报告期内关联交易具有其合理性及必要性,交易定价依据公允,履行程序符合《公司法》等法律法规及公司《公司章程》等相关文件规定;自 2021 年以来,公司与关联方已不再发生关联采购、关联销售、关联租赁等经常性关联交易,且未来发生前述情形的可能性较低,公司在资产、人员、财务、机构、业务等各方面将继续保持独立性;

(4) 公司对温州剑辰的股权转让款系尚未收到的股权转让款余额,公司按照账龄计提了坏账,2022 年 1 月温州剑辰已支付上述股权转让款余额;

(5) 公司 2019 年存在的少量财务内控不规范情形已充分披露并已进行有效整改,该等行为并未违反法律法规及规章制度,不属于公司主观故意或恶意行为,

不存在后续影响，不存在重大风险隐患，亦未构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险；公司已针对性建立内控制度并有效执行，且相关财务内控不规范情形整改完成后未再发生其他财务不规范行为；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25（已废止）以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“第 5-8 财务内控不规范情形”的要求，报告期内公司已不存在财务不规范情况。

三、关于股权激励及股份支付

申请文件显示：

（1）2019 年 4 月，发行人员工持股平台恩泽投资通过增资方式入股发行人，入股价格为 2.18 元/注册资本，参考 2018 年扣非后净利润 8 倍左右的市盈率。恩泽投资目前持有发行人 6.67%股份，普通合伙人为实际控制人叶春兰，其他合伙人为发行人员工及实际控制人池仁虎。

（2）发行人参照 2019 年度预计净利润的市盈率 10 倍，计算本次股权激励的每股公允价值为 2.32 元/股。发行人激励对象约定有服务期，故将员工激励部分产生的股份支付按服务期分摊确认；实际控制人非同比例增资产生的股权支付，在授予日一次性计入当期费用。报告期各期，发行人确认股份支付费用 56.43 万元、12.46 万元和 12.46 万元。

请发行人：

（1）说明股权激励方案的主要内容，包括合伙人的入伙时间、所任职务和选定依据，是否全部约定最低服务期限或隐含服务期约定，是否存在发行人外部人员持股，是否存在委托持股或其他未披露的利益安排；股权激励对象受让股份的定价依据，取得股份的价款支付情况及资金来源，报告期内恩泽投资的合伙人变动情况，股权激励人员离职后的股份处理、股份锁定期等安排是否明确、清晰，内部股份转让机制和管理决策机制是否合法合规。

（2）说明股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，与同期外部投资者入股价格和 PE、PB 倍数对比情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》以及中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师

对问题（2）发表明确意见。（审核问询函问题 4）

回复：

（一）说明股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，与同期外部投资者入股价格和 PE、PB 倍数对比情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》以及中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定

1. 股份支付的计算结果与过程

实际控制人通过持股平台间接取得公司 4.29%股权，员工通过持股平台间接取得公司 2.38%股权，确认股份授予时公司全部股权价值 6 亿元，分别计算实际控制人非同比例增资和员工激励股权形成的股份支付费用如下：

（1）实际控制人非同比例增资形成的股份支付费用

根据证监会《首发业务若干问题解答》，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。本次恩泽投资增资后持有公司 6.67%股权，其中 2.38%为员工持有，剩余 4.29%则由实控人池仁虎和叶春兰持有。由于原股东池万杰并未同步增资，本次增资实质上导致了实控人相对于其他股东的非同比例增资，并最终导致了原股东池万杰的股份被稀释，因此对于实控人非同比例增资部分确认股份支付，具体计算过程如下：

穿透后的股东	持股平台 增资前持 股比例(A)	原股东通过持 股平台取得 的公司股权比例 (B)	假定同比例 增资应取得 的股权比例 (C=A*B)	实际取得股 权比例 (D)	非同比例增 资多获得的 股权比例 (E=D-C)
实际控制人家 族	68.76%	4.29%	2.95%	4.29%	1.34%
池万杰	31.24%		1.34%	0.00%	-1.34%

实际控制人家族通过非同比例增资多获得公司 1.34%股权，形成股份支付费用如下：

公司股权公允价值 (A)	60,000.00
非同比例增资导致实际控制人家族增加持有的公司股权比例(B)	1.34%
公允价值 (C=A*B)	804.24
增资成本 (D)	755.08
股份支付费用 (E=C-D)	49.16

实际控制人非同比例增资，授予后一次性确认股份支付费用 49.16 万元，并计入非经常性损益。

科创板上市公司光云科技（688365），创业板在审企业润阳股份对实际控制人股份支付的计算原则与公司一致。

（2）员工取得的激励股权形成的股份支付费用

公司股权公允价值（A）	60,000.00
员工取得的公司股权比例（B）	2.38%
公允价值（C=A*B）	1,427.35
员工行权成本（D）	1,340.10
股份支付费用（E=C-D）	87.25

员工低价增资，应确认的股份支付费用总额为 87.25 万元。根据员工持股计划，此次股权激励的限售期为自公司股票上市交易之日起满 36 个月，并且自本计划签署之日起继续在职满 5 年。限售期满前，若激励对象离职，视其是否有过错，分别按照认购价格或认购价格加算银行同期贷款利息确定其退出价格。因此，此次股权激励附服务期。结合公司 IPO 申报进度表，确定上述服务期为 7 年，故公司在此次增资后 7 年内分摊确认员工股权激励对应的股份支付费用，2020 年、2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月分别确认 12.46 万元、12.46 万元、12.46 万元及 6.23 万元，并计入经常性损益。

2. 股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理

（1）股份支付权益工具的公允价值的计量方法的合理性

根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》及应用指南相关规定，权益工具公允价值的确定方法：1、存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；2、不存在活跃市场的，企业可使用其他可观察的输入值，例如对应资产在非活跃市场中的报价；3、对于无法取得可观察价格的，企业应使用收益法、市场法等估值技术进行确定。

由于公司为非公众公司，不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃交易的股份市场价格，且在平阳恩泽合伙增资入股前后，并无外部投资者的入股价格可供参照。因此，公司参考同行业并购重组市盈率水平以及评估结果等方法，本次公允价值确定具有合理性。

(2) 股份支付权益工具的公允价值的计量结果的合理性

由于不存在增资相近期间合理的外部投资者入股价作为参考，也不存在活跃交易的股份转让市场价格，从市盈率和参考评估值两种方法看，公允价值为 6 亿元具有合理性：

一是同行业可比公司股权收购时的 PE 倍数。2018 年和 2019 年，同行业上市公司收购标的公司的可比交易案例估值情况如下表所示：

序号	上市公司	交易标的	标的方所属行业	交易时间	作价市盈率
1	美力科技(300611)	上海科工 20%股权及相关债权	机动车零配件与设备	2018 年 5 月	9.00
2	天润工业(002283)	恒润锻造 25%股权	机动车零配件与设备	2018 年 9 月	8.99
3	常熟汽饰(603035)	一汽富晟 10%股权	机动车零配件与设备	2019 年 4 月	9.89
4	长春一东(600148)	大华机械和蓬翔汽车 100%股权	机动车零配件与设备	2018 年 6 月	10.85
5	鹏翎股份(300375)	新欧科技 100%股权	机动车零配件与设备	2018 年 9 月	9.99
平均值					9.74

同行业上市公司的并购案例平均市盈率为 9.74 倍。按照 2019 年度扣非净利润 4,554.72 万元，公司对应 6 亿元公允价值的市盈率为 13.17 倍，公允价值对应的市盈率远高于市场平均水平，具有较强的合理性。

二是股权价值评估值。公司在股改时，以 2020 年 3 月 31 日为评估基准日对公司股权价值进行了评估，评估值为 6.20 亿元。在市场环境、公司基本面未发生重大变化的情况下，公司股权激励时点较股改时股权评估时间点早一年时间，同时，股改评估时点离上市申报更近，因此，以略低于评估值的 6 亿元作为公允价值具有合理性。

因此，公司股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果合理。

3. 相关会计处理是否符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26(已废止)以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“第 5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的要求，在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：

- (1) 入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；
- (2) 行业特点、同行业并购重组市盈率水平；
- (3) 股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；
- (4) 熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；
- (5) 采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。

故公司综合考虑同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施当年预计净利润等因素，确定权益工具的公允价值，符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26(已废止)以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“第 5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的相关规定。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26(已废止)以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“第 5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。故公司将员工低价增资确认的股份支付费用在服务期内分摊，计入经常性损益；将不受服务期等条件限制的实际控制人家族非同比例增资一次性确认股份支付费用，计入非经常性损益。

综上所述，公司股份支付的相关会计处理符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26(已废止)以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“第 5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的相关规定。

（二）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- (1) 查阅公司制定并实施的《员工持股计划》，核查公司关于实施员工股权激励、授予员工股份等事项而履行的股东会决议；
- (2) 查阅持股平台的合伙协议、工商资料、缴款凭证等，核实持股平台的真实性；

(3) 查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》对，结合同行业上市公司的并购案例，检查股份支付交易价格的公允性；

(4) 查阅《员工持股计划》的相关条款，分析等待期设定为 7 年的合理性；

(5) 查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，分析是否存在等待期及股份支付相关会计处理是否符合相关规定。

经核查，我们认为：股份支付的计算结果和过程准确，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果合理，相关会计处理符合规定。

四、关于子公司

申请文件显示：

发行人共有 8 家全资子公司，大部分子公司净利润规模较小。报告期内，发行人转让其持有的子公司江苏雅力 60%股权。

请发行人：

(1)说明转让江苏雅力 60%股权的原因、交易公允性及价款支付情况、程序完备性，受让股东及实际控制人与发行人及其主要关联方的关系，转让后资金、业务往来情况。

(2)说明子公司历史上是否存在其他股东，大部分子公司净利润规模较小的原因及合理性，未来发展趋势及影响。

(3)说明各期内部交易金额及定价方式，各期的抵销金额及依据，上述交易的必要性及定价公允性，是否存在通过内部交易不公允定价方式规避税负情形，内部交易抵销是否准确。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，发行人律师对问题（1）（2）发表明确意见。（审核问询函问题 6）

回复：

（一）说明转让江苏雅力 60%股权的原因、交易公允性及价款支付情况、程序完备性，受让股东及实际控制人与发行人及其主要关联方的关系，转让后资金、业务往来情况

1. 转让江苏雅力 60%股权的原因

公司投资设立江苏雅力主要系当时看好电动自行车市场，希望以公司在整车

行业内的经验作为基础，着力发展电动自行车冲压件相关业务。但江苏雅力正式运营后，公司逐步发现该公司所涉的电动自行车零配件行业与公司所处的汽车零配件行业存在较大差异，相关业务开展不如预期，投入产出比较低，经济效益一般。因此，出于维护公司主业稳定，优化公司整体业务架构的考虑，公司决定转让其持有的江苏雅力 60%股权，从而达到优化调整公司业务架构，进一步聚焦公司主业的目 的。

2. 转让江苏雅力 60%股权的交易公允性及价款支付情况

公司与温州剑辰就转让江苏雅力 60%股权相关事项签署了《股权转让协议》，该次股权转让价格为 1,337.4 万元。坤元资产评估有限公司就前述股权转让交易出具了编号为“坤元评报（2021）771 号”的《浙江雅虎汽车部件股份有限公司拟转让股权涉及的江苏雅力车辆部件有限公司股东全部权益价值评估的资产评估报告》。根据前述评估报告所载的评估结论，江苏雅力截至 2021 年 9 月 30 日的股东全部权益的评估价值为 2,229.00 万元，故公司持有的江苏雅力 60%股权的对应评估价值为 1,337.40 万元。公司转让其持有的江苏雅力 60%股权的交易对价与其相应评估价值吻合，具备公允性。截至 2022 年 1 月 14 日，温州剑辰已经向公司足额支付相关股权转让款。

3. 转让江苏雅力 60%股权的程序完备性

2021 年 11 月 20 日，公司依据《公司章程》和关联交易审议的相关制度，由第一届董事会第四次会议对其转让江苏雅力 60%股权事宜进行了审议，并由独立董事对该等关联交易发表了同意的独立意见。

2021 年 12 月 6 日，江苏雅力股东会作出决议，同意公司将其持有的江苏雅力 60%的股权转让给温州剑辰科技有限公司。同日，公司与温州剑辰科技有限公司就前述股权转让相关事项签署《股权转让协议》。

综上，公司转让江苏雅力 60%股权的交易已经履行了转、受让双方的内部决策程序，妥善签署了相关交易文件，公司已经按照《公司章程》及其关联交易审议制度的规定对该次股权转让交易予以了审议。

4. 受让股东及实际控制人与公司及其主要关联方的关系

公司转让江苏雅力 60%股权的受让股东为温州剑辰。截至本报告出具日，其基本信息如下：

名称	温州剑辰科技有限公司	
统一社会信用代码	91330381MA7D90123L	
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）	
住所	浙江省温州市瑞安市塘下镇鲍田前丰村新华南街 241 号	
法定代表人	池柄辰	
注册资本	100.00 万元	
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电动自行车销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；科技中介服务；国内贸易代理；销售代理；企业管理咨询；自行车及零配件批发；自行车及零配件零售；五金产品制造；自行车制造；五金产品批发；五金产品零售	
股权结构	股东	持股比例（%）
	池柄辰	90.00
	戴如雪	10.00
董事、监事、高级管理人员	职务	姓名
	执行董事、总经理	池柄辰
	监事	戴如雪
经营期限	2021 年 11 月 19 日至长期	

温州剑辰实际控制人系池柄辰及戴如雪夫妇，二人合计持有其 100% 股权，且分别担任执行董事兼总经理、监事。池柄辰系公司股东、副董事长池万杰之子。除前述已经披露之关联关系外，受让股东及实际控制人与公司及其主要关联方不存在其他关联关系。

5. 转让后公司与江苏雅力之间的资金、业务往来情况

公司与江苏雅力已出具了相应说明，并经核查公司及江苏雅力的相关财务资料，在江苏雅力转让后至报告期末，江苏雅力向公司转账 27.83 万元，其中 23.37 万元为归还转让前公司为江苏雅力代缴的社保费用，4.46 万元为支付转让前因江苏雅力自公司处临时进行钢材调货而产生之货款。上述资金、业务往来系基于江苏雅力转让前和公司发生的内部交易事项，转让后的相关资金往来仅系进行相关资金归还，且相关资金、业务往来不存在损害公司及其股东权益的情形。除前述情况外，江苏雅力和公司不存在其他资金、业务往来的情况。

6. 转让前后江苏雅力的财务情况

转让前后，江苏雅力的主要财务数据如下表所示：

期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2021 年末/2021 年度	2,898.26	2,042.00	878.46	-398.00
2022 年末/2022 年度	3,892.05	2,298.78	5,178.11	110.30

注：2021 年度财务数据经本所审计，为江苏雅力相关股权处置时点（2021 年 12 月 28 日）数据；2022 年度财务数据未经审计

江苏雅力成立于 2020 年 12 月，随着经营正常化，业绩逐步体现，实现扭亏为盈，2022 年度江苏雅力的营业收入为 5,178.11 万元，净利润为 110.30 万元。公司决定转让其持有的江苏雅力 60% 股权，系出于优化调整公司业务架构、进一步聚焦公司主业的目的，不存在为提升业绩而有意将江苏雅力从合并主体中剥离的情形。

（二）说明子公司历史上是否存在其他股东，大部分子公司净利润规模较小的原因及合理性，未来发展趋势及影响

1. 说明子公司历史上是否存在其他股东

公司子公司历史上存在的其他股东信息如下：

子公司名称	除公司外的其他股东	持股情况
长春雅虎	余碎姜	长春雅虎设立时（2012 年 3 月）该股东持有长春雅虎 20.00% 股权，对应注册资本 200.00 万元；2015 年 1 月，该股东因其不再参与长春雅虎经营而将其持有的全部长春雅虎股权转让给池仁虎。
	池仁虎	2015 年 1 月，该股东受让余碎姜持有的长春雅虎 20.00% 股权，转让后其持有长春雅虎 20.00% 股权；2015 年 8 月，该股东以货币形式对长春雅虎增资 200.00 万元，增资后其持有长春雅虎 20.00% 股权；2018 年 9 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部长春雅虎股权转让给雅虎有限。
成都雅虎	江苏上瑞汽车部件有限公司	成都雅虎设立时（2011 年 3 月）该股东持有成都雅虎 80% 股权，对应注册资本 800.00 万元；2012 年 9 月以及 2014 年 3 月，该股东因其不再参与成都雅虎合作而将其持有的成都雅虎全部股权分两次悉数转让给雅虎有限。
	余碎姜	成都雅虎设立时（2011 年 3 月）该股东持有成都雅虎 10% 股权，对应注册资本 100.00 万元；2012 年 9 月，该股东以货币形式对成都雅虎增资 160.00 万元，增资后其持有成都雅虎 13.00% 股权；2014 年 3 月，该股东受让张康纳持有的成都雅虎 5.00% 股权，转让后其持有成都雅虎 18.00% 股权；

子公司名称	除公司外的其他股东	持股情况
		2015 年 1 月，该股东因其不再参与成都雅虎经营而将其持有的全部成都雅虎股权转让给池仁虎。
	张康纳	成都雅虎设立时（2011 年 3 月）该股东持有成都雅虎 10.00%股权，对应注册资本 100.00 万元； 2012 年 9 月，该股东以货币形式对成都雅虎增资 200.00 万元，增资后其持有成都雅虎 15.00%股权； 2014 年 3 月，该股东因其不再参与成都雅虎合作而将其持有的全部成都雅虎股权分别转让给雅虎有限、余碎姜以及池万金。
	池万金	2012 年 9 月，该股东以货币形式对成都雅虎增资 80.00 万元，增资后其持有成都雅虎 4.00%股权； 2014 年 3 月，该股东受让张康纳持有的成都雅虎 1.00%股权，转让后其持有成都雅虎 5.00%股权； 2018 年 8 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部成都雅虎股权转让给雅虎有限。
	池仁虎	2015 年 1 月，该股东受让余碎姜持有的成都雅虎 18.00%股权，转让后其持有成都雅虎 18.00%股权； 2018 年 8 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部成都雅虎股权转让给雅虎有限。
虎印模具	除公司外，该公司历史上不存在其他股东。	
锐韦机电	伍虎控股	锐韦机电设立时（2018 年 3 月）该股东持有锐韦机电 100.00%股权，对应注册资本 1,000.00 万元； 2018 年 12 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部锐韦机电股权转让给雅虎有限。
天津雅虎	除公司外，该公司历史上不存在其他股东。	
温州伟辰	叶春兰	温州伟辰设立时（2015 年 9 月）该股东持有温州伟辰 66.67%股权，对应注册资本 66.67 万元； 2018 年 7 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部温州伟辰股权转让给雅虎有限。
	叶春莲	温州伟辰设立时（2015 年 9 月）该股东持有温州伟辰 33.33%股权，对应注册资本 33.33 万元； 2018 年 7 月，因雅虎有限为筹备 IPO 需调整公司架构，该股东将其持有的全部温州伟辰股权转让给雅虎有限。
安徽雅虎	除公司外，该公司历史上不存在其他股东。	
雅虎科技	除公司外，该公司历史上不存在其他股东。	

早期公司与余碎姜、江苏上瑞汽车部件有限公司、张康纳等外部小股东共同

合作开拓外部市场，后期前述外部股东有意退出经营，因此先后将股权最终转让至公司；池万金、叶春兰、叶春莲等自然人因为公司筹备 IPO 事项调整公司架构而将股权转让给公司主体，前述各股东转让股权具备商业合理性。

2. 大部分子公司净利润规模较小的原因及合理性，未来发展趋势及影响
公司子公司的基本信息及最近一年和一期的主要财务指标如下：

序号	名称	成立时间	主营业务	2023 年 1-6 月		2022 年度	
				营业收入	净利润	营业收入	净利润
1	成都雅虎	2011/03/25	座椅总成和冲压件的生产和销售	4,249.35	259.60	9,199.56	184.88
2	长春雅虎	2012/03/08	座椅总成的生产和销售	2,710.38	-217.59	5,872.92	-91.92
3	温州伟辰	2015/09/11	紧固件的研发、生产和销售	323.58	27.98	757.87	62.16
4	锐韦机电	2018/03/05	专业电机和传动系统的研发、生产和销售	461.87	30.65	1,220.26	17.50
5	天津雅虎	2018/07/25	钢丝件和座椅总成的生产与销售	486.32	-15.24	887.44	-26.98
6	虎印模具	2018/12/04	冲压模具的研发、制造及销售	1,217.91	125.23	3,723.01	359.47
7	安徽雅虎	2022/03/21	座椅总成的生产和销售	946.23	22.70	928.94	112.58
8	雅虎科技	2022/05/17	座椅总成的生产和销售	-	-9.27	-	-17.41

为配套整车厂的生产，汽车零部件供应商往往会在整车厂周边设立生产基地以便于产品的快速供应，故公司在成都、长春、天津等地均设有子公司用于产品配套。成都雅虎和长春雅虎主要从事座椅总成件和冲压件的生产和销售，系公司的核心业务，成熟度较高，配套的项目数量也较多，故整体业务规模相对较大。其中，长春雅虎虽成立时间较早，但此前一直作为仓库使用，自 2020 年起，长春雅虎开始承接红旗 H9、红旗 E-HS9 车型的配套产品生产才实现大规模的扩产，但其投资规模较大，目前配套项目较少，尚未形成规模效应，且 2021 年受原材料价格上涨等因素影响，导致利润规模较小。天津雅虎也从事座椅骨架总成以及钢丝件等产品的生产，但由于天津雅虎仅配套个别车型，且相关车型项目对应的终端需求较小，故收入及净利润规模较小。2022 年，受长春、上海等地疫情管控的影响，公司的主要客户以及主要配套整车厂的生产经营均受到较大影响，对公司的产品需求也因此减少，导致成都雅虎、长春雅虎的利润情况出现了较大幅度的下降。

温州伟辰、锐韦机电分别主要从事紧固件、电机的研发、生产和销售，均为座椅总成件和冲压件的上游材料和辅助产品，除向雅虎股份进行产品配套外，对外业务尚处于开拓阶段，因而整体业务规模较小，利润水平也较低。虎印模具主营业务为冲压模具的研发、制造及销售，主要负责项目前期开模等技术加工程序，其 2022 年收入和利润规模大幅提升主要系公司的模具技术日趋成熟、新量产车型项目数量增加实现收益。

安徽雅虎和雅虎科技系 2022 年为配套新车型项目而设立的公司。其中，安徽雅虎配套蔚来 ET5、ES7 项目，自 2022 年 8 月正式投产，目前已初具规模实现净收益；雅虎科技配套红旗的新项目，仍处于前期投资建厂阶段，尚未实际投产。

综上，公司大部分子公司净利润规模较小具备合理性。

2022 年上半年受新冠疫情影响，部分子公司如成都雅虎、长春雅虎的生产经营受冲击较大，2022 年下半年虽经营状态有所改善，但整体营业收入和净利润规模呈同比下滑。从长期来看，未来受公司新项目开拓、在研项目车型量产、品牌知名度提升带来的产品议价能力提升等收入端因素，以及原材料价格下跌、子公司配套车型量产带来的规模效应和产能利用率提升等成本端因素的共同驱动下，或将有效扩大各子公司的利润规模。

（三）说明各期内部交易金额及定价方式，各期的抵销金额及依据，上述交易的必要性及定价公允性，是否存在通过内部交易不公允定价方式规避税负情形，内部交易抵销是否准确

1. 各期内部交易金额及定价方式，交易的必要性及定价公允性，是否存在通过内部交易不公允定价方式规避税负情形

公司基于业务发展、战略需要、职能专业化及打通上下游渠道等方面的考虑设立各子公司，内部交易主要系公司对外开展业务时需要整合各公司不同的产品资源所致。报告期内，公司主要内部交易环节如下：

销售主体	采购主体	主要业务及产品
成都雅虎	雅虎股份	冲压件及总成件
天津雅虎		
长春雅虎		
安徽雅虎		
锐韦机电		电机、腰托总成、腿托总成 坐垫帘等

温州伟辰		紧固件
虎印模具		模具

雅虎股份主要客户分布于东北、华东、西南，为向客户提供便利的本地化服务，公司设立了成都雅虎、天津雅虎、安徽雅虎和长春雅虎，该等子公司均从事冲压件及总成件的生产并向当地客户发货。由于雅虎股份是产品项目的承揽方，需要以雅虎股份名义对客户进行销售，故上述子公司需要将产品销售给雅虎股份，再由雅虎股份向客户销售。锐韦机电、温州伟辰和虎印模具则从事电机、紧固件和模具的生产，销售给雅虎股份用于总成和冲压件的生产。综上，上述内部交易具有必要性。

上述内部交易具体情况如下：

(1) 雅虎股份向成都雅虎、天津雅虎、长春雅虎、安徽雅虎采购

报告期内，公司子公司主要将自产的冲压件、总成件销售给雅虎股份，交易情况如下：

销售方	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
成都雅虎	交易金额	3,464.85	7,422.48	8,404.33	6,633.32
	销售毛利率	10.63%	7.79%	19.70%	23.41%
	所得税税率	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
天津雅虎	交易金额	486.32	887.44	991.49	1,238.22
	销售毛利率	5.46%	6.13%	12.41%	29.14%
	所得税税率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
长春雅虎	交易金额	1,738.81	2,353.51	8,689.21	7,725.41
	销售毛利率	1.36%	7.15%	9.41%	6.14%
	所得税税率	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
安徽雅虎	交易金额	946.23	928.94		
	销售毛利率	13.16%	19.09%		
	所得税税率	20.00%	20.00%		
雅虎股份所得税税率		15.00%	15.00%	15.00%	15.00%

雅虎股份参考子公司制造成本，结合下游客户毛利率，与子公司成都雅虎、天津雅虎、长春雅虎、安徽雅虎协商确定内部交易定价。由于长春雅虎主要产品对应的红旗 H9、红旗 E-HS9 车型项目综合毛利率较于其他项目偏低，且长春雅虎资产较重，在未达到规模效应时单位制造成本偏高，故长春雅虎的整体毛利率

也相对较低，雅虎股份综合考虑自身管理成本、销售成本，确定向长春雅虎的采购价格，并未将主要利润转移。2021 年以后天津雅虎的整体产量下降，导致规模效应下降比较明显，毛利率出现了较大幅度的下降。2022 年起成都雅虎毛利率下降主要系终端价格下降所致。

除此之外，其他年份内部交易毛利率较为合理，内部定价公允。此外，雅虎股份税负率低于上述子公司，而内部交易中，子公司均保留了部分利润，故不存在通过内部交易不公允定价方式规避税负的情形。

(2) 雅虎股份向锐韦机电、温州伟辰、虎印模具采购

报告期内，雅虎股份主要向锐韦机电、温州伟辰、虎印模具分别采购电机、紧固件和模具，交易情况如下：

销售方	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
锐韦机电	交易金额	237.56	677.98	773.59	852.16
	销售毛利率	40.28%	33.05%	22.45%	26.55%
	所得税税率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
温州伟辰	交易金额	173.07	592.01	876.65	3,024.40
	销售毛利率	26.28%	17.69%	8.91%	2.13%
	所得税税率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
虎印模具	交易金额	65.72	2,713.71	1,559.26	3,012.40
	销售毛利率	9.09%	8.51%	-6.21%	15.44%
	所得税税率	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%

锐韦机电、温州伟辰和虎印模具参照市场价格确定向雅虎股份销售价格，不存在通过内部交易不公允定价方式规避税负的情形。锐韦机电除向雅虎股份进行产品销售外，也逐步开拓了郑州宇通客车股份有限公司、长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司等外部客户，2021 年向外部客户销售的毛利率为 22.50%，与向雅虎股份销售毛利率相近。2022 年锐韦机电产量增加，规模效应增加，产品单位成本下降，导致毛利率有所上涨。2023 年上半年锐韦机电向雅虎股份销售的产品结构发生变化，高毛利产品占比提高，腿托等亏损以及低毛利的产品销售减少，因此毛利率有所上涨。

2020 年，雅虎股份与温州伟辰之间的交易，主要系温州伟辰作为钢材采购平台，采购钢材后向雅虎股份进行销售，该类交易温州伟辰未保留利润，此外还有少量紧固件交易，故毛利率较低；2021 年的内部交易主要为紧固件产品交易，

雅虎股份参考市场价格向其采购，同类产品与向第三方采购的价格基本一致，但由于温州伟辰产量较小，导致毛利率相对较低。2022 年，温州伟辰向外部客户销售的毛利率为 16.57%，与向雅虎股份销售毛利率相近。2023 年上半年，温州伟辰减少亏损紧固件产品的自制，改为由雅虎股份直接向外采购，亏损产品收入占比减少，导致平均毛利率上涨。

虎印模具生产的模具产品为定制化产品，公司参考市场价格定价，给其保留一定的毛利空间。根据国税发〔1993〕154 号文件说明，纳税人因销售价格明显偏低或无销售价格等原因，依规定需按组成计税价格确定销售额的，其组价公式中的成本利润率为 10%。虎印模具所得税税率高于雅虎股份，2020 年具有超过 10%以上的毛利率，而 2021 年则是由于当年度产销量规模大幅减少，导致出现毛利率为负的情形，2022 年起由于产销量规模大幅提升，故毛利率有所上涨。

综上，锐韦机电、温州伟辰和虎印模具等所得税率高于雅虎股份，且均有相对合理的毛利率水平，不存在通过内部交易不公允定价方式规避税负的情形。

2. 各期内部交易抵销金额及依据，内部交易抵销是否准确

科目名称	2023 年 1-6 月抵消	2022 年抵消	2021 年抵消	2020 年抵消
产品及劳务交易				
主营业务收入	9,583.30	20,424.19	23,908.25	24,554.97
其他业务收入	333.63	1,471.40	1,078.82	3,188.08
主营业务成本	9,354.06	19,941.55	24,275.31	24,384.49
其他业务成本	276.77	1,471.40	1,078.31	3,175.07
存货	209.28	374.73	104.11	360.85
研发费用			57.87	11.37
管理费用	9.08			
长期待摊费用	67.74	167.12	-44.91	122.77
资产交易				
固定资产		943.38		492.65
累计折旧		943.38		492.65
主营业务成本			18.47	
资产处置收益			18.47	

公司根据《企业会计准则》的有关规定设置了编制财务报表抵销分录的相关流程：(1) 公司与各子公司及时进行对账查账工作，确保账目关系的对应统一；(2) 将公司与子公司、子公司相互之间发生的经济业务对合并财务报表有关项目的影响进行抵销处理。

综上，公司在编制合并财务报表时，对公司集团内相互之间的内部交易，已按照《企业会计准则》规定，全部作合并抵销处理，报告期公司内部交易抵销准确，符合企业会计准则的规定。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- (1) 了解公司的内部交易的相关制度，评价其设计和执行是否有效；
- (2) 了解公司及子公司在整个公司体系内的定位、功能及未来的目标，确定内部交易的合理性；
- (3) 询问公司实际控制人，了解公司与各子公司间的生产经营业务模式；
- (4) 了解公司业务体系及内部交易情况，获取各公司之间的交易清单，了解内部交易定价依据并对内部交易进行核查；
- (5) 获取公司及各子公司的纳税申报表、税务机关出具的依法纳税证明等资料，分析内部交易发生的必要性，判断公司是否存在转移税负的情形；
- (6) 了解报告期内相关主体的经营情况、产生亏损的原因，获取关于未来业务发展情况说明，评价其合理性；检查相关会计处理、合并抵消是否正确。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司转让江苏雅力 60% 股权符合商业逻辑，交易价格具备公允性，温州剑辰已经向公司足额支付相关股权转让款，该等股权转让交易程序完备。除前述已经披露之关联关系外，温州剑辰及实际控制人与公司及其主要关联方不存在其他关联关系。转让后，公司与江苏雅力之间不存在资金、业务往来情况；

(2) 公司子公司历史上存在其他股东，其退出均具备商业合理性；大部分子公司净利润规模较小主要受成立时间较短、品牌效应和规模效应不显著、2021 年原材料价格上涨等因素影响，部分子公司如长春雅虎的生产经营受 2022 年上半年新冠疫情影响较大，但长期来看，未来公司新项目开拓、在研项目车型量产

带来的规模效应和产能利用率提升等或将有效扩大各子公司的利润规模；

(3) 适用不同所得税税率主体发生的内部交易真实、定价合理，不存在通过不合理转移定价减少纳税的行为，纳税行为合法合规；报告期内的内部交易按照适用的企业会计准则进行抵销，抵消金额准确、无重大异常。

五、关于历史沿革 申请文件显示：

(1) 发行人股权变动较多，其前身瑞安市雅虎汽车内饰件厂为股份合作制企业，后变更为浙江雅虎汽车部件有限公司。

(2) 2018 年 11 月，雅虎有限派生分立拓虎贸易（现已更名为拓虎实业），分立后雅虎有限注册资本减少为 24,130.00 万元，拓虎贸易注册资本为 231.00 万元，分立基准日为 2018 年 10 月 31 日。

(3) 发行人 2021 年 12 月对原股改基准日 2020 年 3 月 31 日股份公司改制时经审计净资产进行追溯调整。

请发行人：

(1) 结合派生分立过程和主要内容、债权债务分配等，说明派生分立的背景及原因，程序是否完备，是否涉及税务缴纳义务；派生分立资产是否清晰及定价是否公允，是否履行资产评估或审计程序，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，分立完成后发行人是否使用分立资产或与其发生资金、业务往来。

(2) 说明内饰件厂股份合作制改制是否合法合规，包括审批决策情况及履行程序是否完备，是否涉及国有资产或集体资产，是否存在纠纷或潜在纠纷。

(3) 结合池万杰为发行人创始股东等因素，说明池万杰不构成发行人实际控制人的一致行动人依据是否充分。

(4) 说明对审计净资产进行追溯调整的背景及原因，主要内容及影响，是否构成重大会计差错。

(5) 说明历次股权变动过程是否存在法律瑕疵或者纠纷，是否存在股权代持或其他未披露利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，说明发行人历次股权转让、整体变更、分红、转增股本过程中纳税情况及是否合法合规，发行人控股股东、实际控制人是否存在应缴纳所得税未缴纳情形，是否存在税收处罚风险。

请申报会计师对问题（4）发表明确意见。（审核问询函问题 7）

回复：

（一）说明对审计净资产进行追溯调整的背景及原因，主要内容及影响，是否构成重大会计差错

1. 对审计净资产进行追溯调整的背景及原因，主要内容及影响

2020 年 3 月 20 日，雅虎有限通过股东会决议，同意雅虎有限以 2020 年 3 月 31 日为股改基准日，整体变更为股份有限公司。2020 年 6 月 20 日，本所出具了《审计报告》（天健审（2020）8735 号），截至审计基准日 2020 年 3 月 31 日，雅虎有限经审计净资产为 54,091.20 万元。

由于后期审计过程中发现前期模具摊销方式与合同约定不符，存货跌价计提方法不准确以及其他个别小错误，为更准确反应股改净资产金额，故对前期股改净资产进行追溯调整。

2021 年 12 月 6 日，公司召开 2021 年第二次临时股东大会，审议通过《关于公司前期差错更正对股改基准日净资产调整事项予以确认的议案》，决议同意根据本所的审计结果及本所出具的《关于浙江雅虎汽车部件股份有限公司前期差错更正对股改基准日净资产影响的说明》对公司整体变更设立股份有限公司时经审计净资产进行调整，将公司原折股时经审计净资产总额 54,091.20 万元调整为 53,544.48 万元，在公司股本总额不变情况下，将原超出总股本部分的计入公司资本公积的净资产 28,237.64 万元调整为 27,690.92 万元。除对公司原折股方案中经审计净资产总额以及相应计入资本公积部分的数额进行调整外，公司整体变更设立股份有限公司时的股本结构等事宜未发生变化。

此次会计差错更正导致审计净资产进行追溯调整的原因、内容、金额及影响如下：

追溯调整的内容	追溯调整的原因	对股改净资产影响金额
模具摊销错误	公司模具原统一按照 5 年直线法摊销，为更准确核算合同成本，后将分摊收取模具费模式下的模具成本，改为按照合同约定分摊量进行分摊。	-409.00
冲回重复确认的模具收入	财务人员疏忽，重复确认了某项模具收入	-107.21

废料核算错误	公司原在废料处置时确认废料收入，未单独归集废料成本。为更准确核算废料利润及完工产品成本，公司更正为在废料产生时，单独归集废料成本，并冲减当月完工产品生产成本，相应冲回期末多计提的存货跌价准备。	-85.19
调整应交税费	根据差错更正后的利润总额重新计算所得税额	119.08
调整递延所得税资产	根据差错更正后的暂时性差异重新计算递延所得税资产	-64.40
合计		-546.72

2. 对审计净资产进行追溯调整不构成重大会计差错

上述会计差错更正对股改基准日财务报表主要数据影响如下：

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整金额占比
应收账款	18,115.60	-107.21	18,008.39	-0.60%
存货	7,338.18	-85.19	7,252.99	-1.17%
长期待摊费用	6,816.54	-409.00	6,407.54	-6.38%
资产总计	94,964.34	-665.80	94,298.54	-0.71%
负债合计	40,873.14	-119.08	40,754.06	-0.29%
净资产	54,091.20	-546.72	53,544.48	-1.02%

上述会计差错更正对 2019 年度主要财务指标的影响如下：

项目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整金额占比
营业收入	50,377.28	-112.85	50,264.43	-0.22%
利润总额	6,790.85	-521.64	6,269.21	-8.32%
净利润	5,962.12	-452.39	5,509.73	-8.21%

报告期初，公司对模具摊销、废料核算相关的会计政策、会计估计，主要参考部分上市公司政策制定，未充分考虑公司自身产品生产工艺特性，存在不恰当之处。公司根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》和首发业务若干问题解答的规定，对报告期内不恰当的会计处理事项进行了追溯调整，保证了申报财务报表能够公允地反映公司的财务状况、经营成果。

上述会计差错更正，导致公司股改净资产减少 546.72 万元，2019 年度净利润调减 452.39 万元，调整金额占比分别为-1.02%、-8.21%，占比较低。公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录的情形，不构成重大会计差错。

(二) 核查程序及核查意见

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司审议会计差错更正事项的董事会决议和股东大会决议；

(2) 查阅《企业会计准则第 14 号——收入》和《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的相关规定，分析了公司调整事项及其原因，检查了调整数据；

(3) 计算会计差错更正对相应期间营业收入、净利润的影响情况。

经核查，我们认为：公司基于谨慎性的原则对审计净资产进行追溯调整，不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形，不构成重大会计差错。

六、关于收入

申请文件显示：

(1) 发行人的主要产品为总成件、冲压件和模具等。其中，总成件和冲压件为公司的核心产品，二者合计销售收入占主营业务收入的比重为 85.51%、87.13% 和 87.92%。

(2) 发行人报告期总成件产品产能持续增长，产能利用率较稳定，冲压件产能利用率略有下降。

(3) 发行人 2020 年第四季度收入占比较高，主要系当年度受新冠疫情影响；2021 年第三季度收入占比较低，主要系汽车行业受芯片短缺影响，公司配套的部分主机厂商在第三季度存在停产等情况。

(4) 发行人未披露报告期内发行人退换货情况。

请发行人：

(1) 列表显示报告期总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入及波动情况，与终端整车制造市场销售情况的匹配性；并结合订单获取情况、该类产品报告期产能变化情况及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内发行人各类

产品销售收入变动的原因及合理性。

(2) 结合发行人总成件、冲压件产品的具体用途、在汽车制造供应链体系中的应用场景及下游汽车行业景气度变化情况等，补充说明发行人各类产品产销量变化情况与下游客户需求的匹配性。

(3) 说明发行人收入是否存在明显季节性特征；结合发行人受疫情影响的具体情况说明 2020 年第四季度收入占比较其他年度同期收入占比较高，2021 年第三季度收入占比较低的合理性，与发行人业务模式、客户需求是否匹配，分析说明发行人的收入季节性分布与同行业可比公司是否存在较大差异。

(4)说明发行人报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，如是，请说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况；结合发行人与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论等，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果等。（审核问询函问题 8）

回复：

(一)列表显示报告期总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入及波动情况，与终端整车制造市场销售情况的匹配性；并结合订单获取情况、该类产品报告期产能变化情况及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内公司各类产品销售收入变动的原因及合理性

1. 总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入及波动情况，与终端整车制造市场销售情况的匹配性

(1) 总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入情况

1) 总成件、冲压件对应最终品牌的收入情况

报告期内，公司总成件按对应的最终整车品牌收入构成情况如下：

汽车品牌/主机厂	对应主要车型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
----------	--------	-----------------	--------	--------	--------

		收入	收入	变动	收入	变动	收入
一汽红旗	H9、E-HS9、E-QM5、HS5、HQ9、H5	5,443.99	9,043.98	-44.59%	16,321.02	230.00%	4,945.72
一汽大众、一汽奥迪	宝来、捷达、速腾、奥迪 Q3	1,676.07	3,949.80	-14.47%	4,618.07	-22.91%	5,990.25
蔚来汽车	ES6、ES7、ET5	1,076.64	3,783.75	21.86%	3,105.12	102.13%	1,536.22
沃尔沃亚太	S90、S60、XC40、XC60	1,430.23	3,015.06	6.63%	2,827.53	62.15%	1,743.74
领克	06、05	960.96	2,188.30	-16.20%	2,611.36	49.77%	1,743.55
其他		2,361.68	7,478.02	-15.74%	8,874.52	48.74%	5,966.27
合计		12,949.57	29,458.91	-23.20%	38,357.62	74.94%	21,925.75

注：一汽大众和一汽奥迪品牌均隶属于一汽-大众汽车有限公司，故以合并口径披露

报告期各期，公司总成件产品收入配套于一汽红旗、一汽大众等前五大主机厂的收入占总成件收入的比重分别为 72.79%、76.86%、74.62%和 81.76%。2021 年，上述主要主机厂中，除配套于一汽大众/一汽奥迪的收入有所下降外，公司配套于其他主要主机厂的总成件收入均保持快速增长。2022 年，总成件前五大配套主机厂中，蔚来汽车配套收入快速增长，沃尔沃亚太配套收入小幅增长，其余配套主机厂的配套收入均有不同程度的下降，主要系相关配套车型终端市场销量下降所致。

报告期各期，公司冲压件按对应的最终整车品牌收入构成情况如下：

汽车品牌/ 主机厂	对应主要车型	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
		收入	收入	变动	收入	变动	收入
一汽大众、一汽奥迪	宝来、捷达、速腾、奥迪 A3、奥迪 Q2L	5,050.31	12,345.95	-0.60%	12,420.68	-10.32%	13,849.54
一汽丰田	RAV4 荣放、凌放	1,073.44	2,861.39	-16.20%	3,414.51	34.78%	2,533.32
一汽红旗	H7、HS5	423.82	807.42	-8.67%	884.03	-14.93%	1,039.19
上汽大众	朗逸、POLO、途安、途铠	437.62	788.44	9.23%	721.80	-19.04%	891.55
福建奔驰	奔驰 V 级	134.45	617.18	35.45%	455.64	-8.02%	495.39
其他		1,866.50	3,064.73	0.63%	3,045.69	29.68%	2,348.53
合计		8,986.14	20,485.11	-2.18%	20,942.35	-1.02%	21,157.52

报告期各期，公司冲压件产品收入配套于一汽大众、一汽丰田等前五大主机

厂的收入占冲压件收入的比重分别为 88.90%、85.46%、85.04%和 79.23%，其中一汽大众/一汽奥迪是公司冲压件产品最大的配套主机厂。

报告期内，公司逐步将重心转移至总成件产品，冲压件产品新车型收入较小，配套的原车型多为上市时间较长的车型产品且以燃油车为主，受市场竞争加剧以及国内汽车行业国产品牌、新能源汽车占比提高等因素影响，该类车型终端销量出现一定下滑，公司配套的冲压件收入也有所减少，故对应一汽大众/一汽奥迪等配套整机厂收入均出现不同幅度的下降。

2) 总成件、冲压件主要配套车型的收入情况

报告期各期，公司总成件主要配套车型的收入情况如下：

序号	车型	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
		收入	收入	变动	收入	变动	收入
1	红旗 H9、E-HS9	2,469.97	4,610.02	-70.59%	15,672.87	251.82%	4,454.82
2	蔚来 ES6	34.51	2,890.72	-6.90%	3,105.12	102.13%	1,536.22
3	领克 06	898.52	2,041.76	-6.99%	2,195.26	89.94%	1,155.78
4	大众宝来	230.64	988.76	-26.87%	1,352.09	-20.30%	1,696.56
5	吉利星瑞	80.67	702.56	-71.04%	2,426.17	200.67%	806.92
其他		9,235.24	18,225.09	33.95%	13,606.11	10.84%	12,275.46
合计		12,949.57	29,458.91	-23.20%	38,357.62	74.94%	21,925.75

注：公司配套给红旗 H9 和红旗 E-HS9 的部分产品重叠，公司无法区分该部分产品对应的具体车型，故本处以合并口径列示

除大众宝来外，公司总成件产品配套的主要车型均为国产品牌，其中红旗 E-HS9 和蔚来 ES6 为新能源车型。2021 年，公司总成件配套的主要车型在上市后市场表现较好，公司单车配套货值也相对较高，除大众宝来外各主要车型配套产品收入均较快增长。其中 2021 年大众宝来车型配套总成件收入相比 2020 年下降，主要系大众宝来终端市场销量下降，对产品需求减少所致。2022 年，由于长春疫情管控的影响，当期红旗 H9、E-HS9 的生产出现较长时间的停滞，同时红旗 H9 等高端车型受缺芯以及市场消费疲软等因素的影响，产量减少，整车厂对公司产品的需求也相应减少，当期红旗 H9、E-HS9 车型项目收入出现较大幅度的下降；大众宝来车型同样由于上海地区疫情管控的影响，对公司产品的需求出现了

较大幅度的下降。2023 年 1-6 月，蔚来 ES6 车型配套收入大幅下降，主要系该 ES6 车型在上半年进行了改款，公司未能配套改款后的车型；吉利星瑞项目配套收入大幅下降，主要系该车型存在 B 点供应商，上半年客户向公司的要货量较少；而大众宝来配套收入出现一定幅度下降，则主要系该车型终端市场销量下降所致。

报告期各期，公司冲压件主要配套车型的收入情况如下：

序号	车型	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年	
		收入	收入	变动	收入	变动
1	丰田 RAV4 荣放	977.10	2,718.77	-19.50%	3,377.19	33.31%
2	大众高尔夫、奥迪 A3	841.59	3,144.37	16.34%	2,702.67	-35.59%
3	大众宝来	978.83	2,127.50	-19.93%	2,657.14	-0.79%
4	大众速腾	807.09	1,437.25	-14.25%	1,676.06	-21.02%
5	奥迪 Q2、大众探歌	375.71	1,134.12	-29.38%	1,605.96	7.04%
	其他	5,005.82	9,923.10	11.20%	8,923.34	9.79%
	合计	8,986.14	20,485.11	-2.18%	20,942.35	-1.02%

注：高尔夫、奥迪 A3 车型对应同一个项目，奥迪 Q2、探歌车型对应同一个项目，该类项目为平台型项目，相关产品可在不同车型中通用

公司冲压件产品配套车型以合资品牌车型为主，且均为市场热销车型，但冲压件产品的单车配套货值相对较低，故单车型配套收入普遍低于总成件产品。

2021 年，丰田 RAV4 荣放车型项目、奥迪 Q2 和大众探歌项目配套收入上涨，而大众高尔夫和奥迪 A3 项目以及大众速腾项目则由于对应车型终端市场销量下降等因素影响而出现下降。2022 年，冲压件主要配套车型中除大众高尔夫、奥迪 A3 外，均出现不同程度的下降，主要系终端市场销量下降所致。2023 年 1-6 月，大众高尔夫、奥迪 A3 项目配套收入出现较大幅度下降，主要系大众高尔夫车型终端市场销量出现大幅下降所致。

(2) 主要车型销售情况与市场销售情况的匹配性

根据产品适用车型的多寡，公司订单项目可分为单一车型项目和平台型项目。对于单一车型项目，公司产品能够对应到终端整车厂商的具体车型；对于平台项目，整车厂商以平台化的方式进行新车型研发和生产，通常一个产品平台可研发、生产多款车型，公司销售的总成件、冲压件适用于多个车型，公司无法对公司产品与具体车型进行一一匹配。

公司一般为单个车型项目提供包括冲压件、总成件在内的多个配套产品，且同一车型会因内部配置不同，配套的座椅零部件也有差异，因此公司单个车型项目配套销售量系根据产品中的通用零部件折算取得。此外，公司产品一般直接销售给一级供应商，由一级供应商生产成整椅后再销售给整车厂，而整车厂的销量系各年度终端消费者购买的整车数量，公司配套时间和整车厂实现销售时间存在时间差，故公司产品配套整车数量与整车市场销量之间存在差异。

1) 配套一汽大众及上汽大众车型

报告期内，公司最终配套一汽大众以及上汽大众的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2023 年 1-6 月			2022 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
大众朗逸	12.18	15.18	80.22%	33.58	39.26	85.53%
大众宝来	7.25	7.62	95.14%	22.06	21.45	102.84%
大众速腾	11.98	11.88	100.84%	19.68	20.35	96.71%
大众探岳	6.85	6.69	102.39%	11.73	11.27	104.08%
大众捷达	8.45	8.01	105.49%	14.90	14.73	101.15%
(续)						
车型	2021 年			2020 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
大众朗逸	35.91	38.55	93.15%	39.73	41.98	94.63%
大众宝来	25.94	24.84	104.40%	32.86	33.24	98.87%
大众速腾	24.37	23.57	103.39%	30.50	29.98	101.74%
大众探岳	10.80	11.11	97.25%	18.20	18.81	96.74%
大众捷达	15.99	17.81	89.76%	16.61	16.11	103.09%

数据来源：搜狐汽车及太平洋汽车网

注：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目

报告期内，公司为一汽大众和上汽大众的多款车型提供配套产品，各年度公司配套产品对应整车销量与整车厂市场销量均在 100%左右，具有匹配性。其中大众朗逸的配套比例略低于 100%，主要系该车型存在其他供应商所致。

2) 配套一汽红旗车型

报告期内，公司最终配套红旗的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2023 年 1-6 月			2022 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
红旗 H9	0.79	0.76	103.95%	1.13	2.13	53.05%
红旗 E-HS9	0.15	0.34	44.12%	0.41	0.63	65.08%
红旗 HQ9	0.20	0.49	41.54%	1.16	0.57	203.51%
红旗 HS5	3.65	5.11	71.42%	12.94	14.01	92.36%
(续)						
车型	2021 年			2020 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
红旗 H9	4.78	4.03	118.53%	1.69	1.35	124.54%
红旗 E-HS9	0.65	0.55	118.81%	-	-	-
红旗 HQ9	-	-	-	-	-	-
红旗 HS5	13.79	13.16	104.79%	10.40	9.64	107.88%

数据来源：搜狐汽车及太平洋汽车网

注：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目

红旗 H9、红旗 E-HS9 和红旗 HQ9 为全新车型，分别于 2020 年、2021 年和 2022 年量产，公司产品销售给一级供应商后，由一级供应商生产成汽车整椅再销售给整车厂，最终由整车厂的经销渠道实现整车销售，从公司产品销售到实现整车销售的过程有一定时间周期，各个环节也会产生库存，故新车型上市初期配套比例往往会高于 100%。2022 年，受长春疫情管控的影响，整车厂出现一段时间的生产停滞，同时红旗 H9/E-HS9 等高端车型受缺芯和市场消费疲软的影响，产量减少，整车厂对公司的产品需求也随之减少，故本期整车厂的市场销量大于公司配套数量，存在消化库存的情形。2023 年 1-6 月，红旗 E-HS9 和红旗 HQ9 配套比例较低，主要系主机厂在消化库存，对公司产品需求低于销量，而红旗 HS5 配套比例较低则主要系该车型在上半年改款，主机厂为清老款库存，减少了要货量。

3) 配套吉利及领克车型

报告期内，公司最终配套吉利和领克品牌的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2023 年 1-6 月			2022 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
吉利星瑞	0.33	4.89	6.83%	2.18	11.07	19.69%
领克 06	2.29	3.15	72.87%	4.88	4.78	102.09%
(续)						
车型	2021 年			2020 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
吉利星瑞	7.76	13.36	58.07%	2.61	1.91	136.52%
领克 06	5.26	5.36	98.18%	2.73	1.67	163.29%

数据来源：搜狐汽车及太平洋汽车网

注：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目

吉利星瑞和领克 06 均为 2020 年量产的全新车型，由于整车厂一般具有新车型备库需求，故 2020 年配套比例高于 100%。2021 年起，领克 06 的配套比例接近 100%，而吉利星瑞显著低于 100%，主要系吉利为了保证供应商体系稳定，增加了相应零部件产品的 B 点供应商所致。2023 年 1-6 月，吉利星瑞配套比例较低，主要系当期客户向 B 点供应商要货较多所致，而领克 06 配套比例较低，主要系客户减少了要货量所致。

4) 配套沃尔沃车型

报告期内，公司最终配套沃尔沃品牌的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2023 年 1-6 月			2022 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
沃尔沃 S90	1.95	1.84	105.84%	3.81	3.47	109.80%
沃尔沃 S60	1.19	1.09	108.82%	2.61	2.67	97.75%
(续)						
车型	2021 年			2020 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
沃尔沃 S90	3.86	4.37	88.42%	1.88	1.02	184.68%
沃尔沃 S60	2.86	2.79	102.47%	1.58	0.93	170.29%

数据来源：搜狐汽车及太平洋汽车网

注：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目

沃尔沃 S90 和 S60 车型项目于 2020 年量产，由于新车型上市具有备库需求，故 2020 年配套比例高于 100%，2021 年配套比例下降至 100%左右。

5) 配套其他主要车型

除以上品牌外，报告期内，公司最终配套的其他主要项目车型的产品覆盖销量与终端市场销量匹配情况如下：

单位：万辆

车型	2023 年 1-6 月			2022 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
丰田 RAV4 荣放	6.47	7.03	92.03%	19.46	17.00	114.47%
蔚来 ES6、EC6	-	-	-	6.02	5.94	101.35%
(续)						
车型	2021 年			2020 年		
	公司配套数量	整车厂销量	配套比例	公司配套数量	整车厂销量	配套比例
丰田 RAV4 荣放	21.18	19.97	106.08%	17.46	17.49	99.78%
蔚来 ES6、EC6	7.20	7.19	100.19%	3.36	3.34	100.73%

数据来源：搜狐汽车及太平洋汽车网

注：表格中所列示的项目为报告期内累计收入超过 2,000 万元的非平台车型项目

报告期内，公司配套的丰田 RAV4 荣放、蔚来 ES6、EC6 等车型项目的配套比例均接近 100%。2023 年 1-6 月，蔚来 ES6 进行了改款，公司未能配套改款后的该车型，故无配套量。

综上，公司报告期内主要项目对应的车型配套数量与车型的市场销量较为匹配。

2. 报告期内公司各类产品销售收入变动的原因及合理性

报告期内，公司主要客户为一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓等一级供应商，最终配套于一汽大众、一汽红旗、沃尔沃、蔚来等整车厂。公司一般与主要客户签订框架合同，在框架合同的基础上，公司通过产品技术方案竞争和报价竞争等方式获得项目定点。项目定点后，公司按照客户车型的开发周期进行相应的产品开发，产品进入批量生产和交付状态后，客户根据其生产需求向公

司下达订单，公司按照订单组织生产、发货。

2021 年，公司总成件销售收入大幅增长主要是获得新项目较多及部分项目终端市场需求增加产生的客户订单增加所致。2022 年，总成件收入出现一定幅度的下降，主要系受长春疫情管控的影响，整车厂出现一段时间的生产停滞，同时红旗 H9/E-HS9 等高端车型受缺芯和市场消费疲软的影响，销量出现下降，对公司产品的需求减少；而冲压件产品收入略有下降，主要系公司将重心转移至总成件后，冲压件产品配套新项目较少，且原配套的主要车型受市场竞争加剧以及国产品牌、新能源汽车占比提高等因素影响，市场销量有所下降。

(1) 报告期内订单获取情况

报告期内，公司取得的新车型订单以及相应的收入如下：

产 品	车 型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
总 成 件	新车型	8,728.29	67.40%	19,863.30	67.43%	28,542.00	74.41%	11,007.18	50.20%
	原车型	4,221.27	32.60%	9,595.61	32.57%	9,815.61	25.59%	10,918.57	49.80%
	合计	12,949.57	100.00%	29,458.91	100.00%	38,357.62	100.00%	21,925.75	100.00%
冲 压 件	新车型	927.88	10.33%	2,208.73	10.78%	1,426.99	6.81%	684.84	3.24%
	原车型	8,058.26	89.67%	18,276.38	89.22%	19,515.36	93.19%	20,472.68	96.76%
	小计	8,986.14	100.00%	20,485.11	100.00%	20,942.35	100.00%	21,157.52	100.00%

2020 年至 2021 年，公司总成件收入从 2020 年的 21,925.75 万元大幅增长至 2021 年度的 38,357.62 万元，主要系随着新项目在报告期内量产，配套新车型的收入快速增加所致。总成件配套新车型项目收入从 2020 年的 11,007.18 万元大幅增长至 2021 年的 28,542.00 万元，占总成件的收入比重也在 2021 年达到了 74.41%。2022 年，受长春疫情管控、缺芯以及市场消费疲软的影响，公司主要配套的总成件项目红旗 H9、E-HS9 项目收入出现较大幅度减少，当期新车型占总成件收入的比重出现一定幅度的下降，总成件收入也有所下降。

公司在 2019 年之前以冲压件产品为主，并在报告期内逐步将重心转移至总成件，冲压件产品配套新车型项目收入较少，而配套的原车型由于市场竞争加剧以及国产品牌、新能源汽车占比提高等原因，导致终端销量有所下降，公司配套收入也有所减少。

整体而言，报告期内公司新订单获取情况良好，新订单产生的收入推动了公司收入的持续增长。

(2) 主要客户产品需求情况

公司主要客户为一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓等汽车零部件一级供应商，一级供应商根据下游主机厂的排产计划向公司等二级供应商下达订单任务并根据主机厂的生产计划变动相应调整产品订单需求。具体而言，公司客户会在年初向公司下达各车型项目在下一年度每个月的预计订单需求，公司根据客户需求对全年生产计划进行初步安排；各月末，公司客户会对未来 3 个月的订单需求进行滚动修订，公司根据客户最新订单需求进行生产。因此，终端配套车型的市场销量将会影响主机厂的生产计划，也会间接影响客户对公司的产品订单需求。

报告期内，公司主要配套车型项目的市场销量变化情况如下：

单位：万辆

序号	项目	车型	车型类型	主要客户	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	C229	红旗 H9	新车型	一汽富维	0.76	2.13	4.03	1.35
2	MQB	大众高尔夫	原车型	一汽富维安道拓金属、英提尔交运	2.57	8.17	6.24	8.34
		奥迪 A3	原车型		3.03	7.08	5.76	7.69
3	MVS2	大众宝来	原车型	一汽富维安道拓金属	7.62	21.45	24.84	33.24
		奥迪 Q2L	原车型		1.06	3.10	5.26	5.04
		大众探歌	原车型		2.73	7.78	6.73	10.96
4	330B	丰田 RAV4 荣放	原车型	一汽富维、一汽富维安道拓金属	7.03	17.00	19.97	17.49
5	BC316	大众捷达	原车型	一汽富维、一汽富维安道拓金属	8.00	14.73	17.81	16.11
6	ES6、EC6	蔚来 ES6、EC6	新车型	重庆安道拓	1.22	5.94	7.19	3.34
7	VW371	大众速腾	原车型	一汽富维、一汽富维安道拓金属	11.88	20.35	23.57	29.98
8	E115	红旗 E-HS9	新车型	一汽富维	0.34	0.63	0.55	-
9	BX11	领克 06	新车型	重庆安道拓	3.08	4.78	5.36	1.67
10	FS11	吉利星瑞	新车型	重庆安道拓	4.89	11.07	13.36	1.91

数据来源：搜狐汽车及太平洋汽车网

注 1：表格中所列项目为公司报告期累计收入前十的项目，合计收入占报告期各年收入的比重分别为 50.37%、56.42%、39.97%和 33.36%

注 2：MQB 项目和 MVS2 项目为平台型项目，相关产品可在不同车型间通用

整车厂会将同一款的不同零部件定点给多个一级供应商，因此公司存在通过不同一级供应商客户向同一款车型进行产品配套的情况。2021 年，公司主要配套车型中，红旗 H9、蔚来 ES6 等新车型项目终端市场销量均保持持续增长，丰田 RAV4 荣放、大众捷达等老车型项目市场销量也仍保持持续增长，而大众高尔夫、大众宝来等部分车型销量则出现了下滑。2022 年，受长春、上海等地疫情管控措施影响，一汽红旗、一汽大众、上汽大众等整车厂均出现生产停滞的情形，导致相关品牌车型的销售也受到较大影响，出现不同程度的下滑。2023 年上半年，受新能源补贴、车辆购置税减免等政策退出，汽车销量短期透支，消费市场疲软的影响，一汽红旗等整车厂销量下降。

公司通过新项目开发、新客户开发等方式减少配套老车型销量下滑而导致的客户需求减少风险，报告期内公司在新项目开发上取得较好成效，红旗 H9、红旗 HQ9、蔚来 ES6 等新车型市场销量较好，客户产品需求较高，保障了公司收入的持续增长。

(3) 主要产品的产能变化情况

为应对公司总成件产品收入快速增长而冲压件产品收入小幅减少的结构性变化，公司报告期内逐步增加了总成件产品的产能，而冲压件的产能除用于生产冲压件直接对外销售外，也逐步用于总成件产品的配套冲压环节生产。报告期内，公司总成件和冲压件的产能情况如下：

产品	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
总成件	产能（万件）	1,200.00	2,400.00	2,300.00	2,200.00
	自产产量（万件）	683.95	1,903.49	1,944.60	1,867.36
	产能利用率	57.00%	79.31%	84.55%	84.88%
冲压件	产能（万件）	4,750.00	9,500.00	9,500.00	9,500.00
	自产产量（万件）	3,102.81	8,497.98	7,752.89	7,698.60
	产能利用率	65.32%	89.45%	81.61%	81.04%

注 1：公司总成件（含座椅骨架总成及分总成）产品、冲压件产品均为非标产品，型号多样，不同型号生产耗时及工艺难度均有差异，上表产能系根据公司报告期内产品结构及设备配置测算的理论产能

注 2：考虑到座椅骨架总成均以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货，上表中总成件产能、产量数据均已折算成分总成产品数量，以分总成数量计量

注 3：产能利用率=自产产量/产能。自产产量为公司生产基地生产的产量，含进

一步加工成总成件的冲压件数量

报告期内，公司产品重心逐步从冲压件转向总成件，公司通过购买焊装设备及技术改造来持续提升总成件产能，总成件产能从 2020 年的 2,200 万件提升到了 2022 年的 2,400 万件，较好满足了总成件的生产需求。

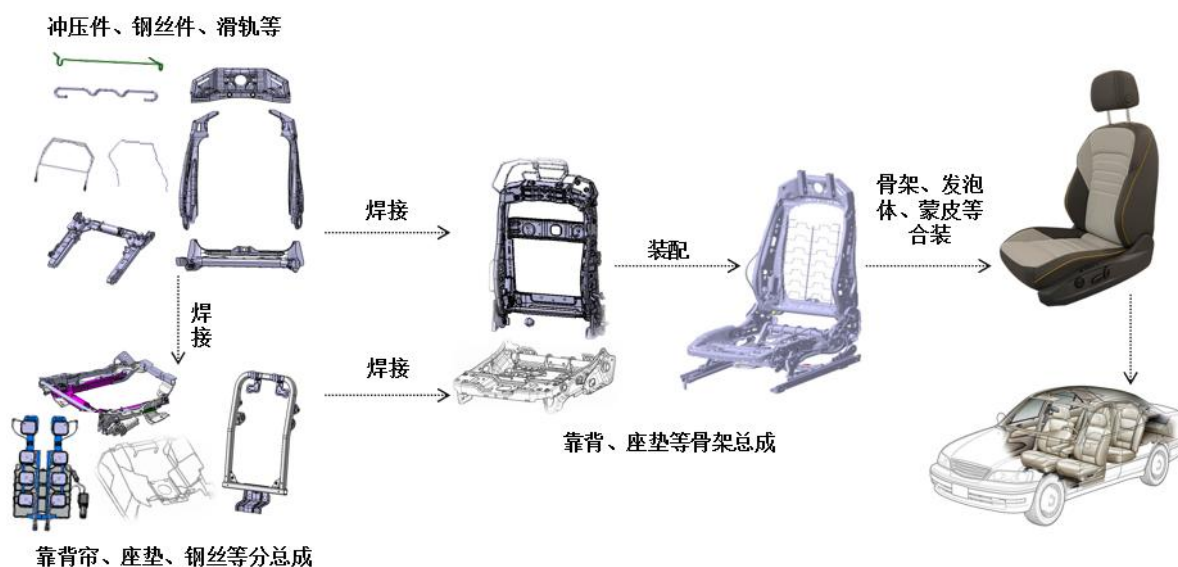
公司所属的汽车零部件行业的订单量一定程度上受到整车厂销量影响，具备一定的季节性特征，每年二月份至八月份一般为汽车销售淡季，该期间公司产能利用率一般低于全年平均水平。上述产能为理论上能达到的最大产能，客户考虑到全年汽车销量季节波动，一般会要求供应商在产能规划时留有 20% 的富余产能。2020 年至 2022 年，公司产能利用率均超过 80%，从实际生产情况看，产能已经趋于饱和。2023 年 1-6 月，受上半年处于汽车市场淡季、公司配套的部分传统合资品牌车型销量下降及占用产能较大的骨架总成产量占比增加等因素影响，公司总成件及冲压件产能利用率出现下降。

综上，2021 年总成件产品收入持续增长，主要系多个配套新车型项目在报告期内量产，且相关车型市场销售情况较好，客户对公司产品需求增加所致；2022 年总成件收入下降，主要系配套的红旗 H9/E-HS9 项目受疫情停产、缺芯以及市场消费疲软等因素而下降所致；冲压件产品收入小幅下降，主要系公司将重心转移至总成件产品，冲压件产品配套新车型项目较少，而配套的主要原车型受市场竞争加剧以及国产汽车、新能源汽车市场占比提升等因素影响，终端销量有所下降，客户需求减少所致。

（二）结合公司总成件、冲压件产品的具体用途、在汽车制造供应链体系中的应用场景及下游汽车行业景气度变化情况等，补充说明公司各类产品产销量变化情况与下游客户需求的匹配性

1. 公司总成件、冲压件产品的具体用途及在汽车制造供应链体系中的应用场景

公司冲压件产品主要包括前排、中排和后排座椅骨架配件，主要用于各类座椅总成件的生产。总成件产品则又分为座椅骨架总成和分总成，其中分总成系座椅骨架总成的组成部分，由两个或多个零件与子总成一起采用装配工序组合而成，对总成有隶属装配级别关系；而座椅骨架总成则由分总成件通过进一步焊接、装配形成骨架总成，在座椅骨架总成上增加发泡体及蒙皮工序即可生产出整椅，并最终安装于汽车整车上。



2. 下游汽车行业景气度变化情况

公司为汽车零部件生产商，产品主要销售给汽车零部件一级供应商并最终配套于整车制造企业。公司作为整车制造企业的上游供应商，产品的销售受整车制造企业的销量影响。

2018 年至 2020 年，受宏观经济增速放缓、排放标准升级、新冠疫情等因素影响，我国汽车行业出现一定波动。自 2020 年下半年以来，随着负面因素的逐步释放，国内汽车市场迎来消费复苏。2020 年至 2023 年 1-6 月我国汽车销量分别为 2,531.10 万辆、2,627.50 万辆、2,686.40 万辆和 1,323.90 万辆，保持相对稳定。汽车座椅作为汽车的重要组成部分，市场需求庞大，根据中国汽车工业协会公布的国内乘用车产量测算，2020 年国内乘用车座椅市场规模约为 700 亿元，2025 年全国乘用车座椅市场规模有望达到 880 亿元。

报告期内，公司合计收入前十的项目对应车型市场销量情况如下：

单位：万辆						
序号	项目	车型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	C229	红旗 H9	0.76	2.13	4.03	1.35
2	MQB	大众高尔夫	2.57	8.17	6.24	8.34
		奥迪 A3	3.03	7.08	5.76	7.69
3	MVS2	大众宝来	7.62	21.45	24.84	33.24
		奥迪 Q2L	1.50	3.10	5.26	5.04
		大众探歌	5.26	7.78	6.73	10.96
4	330B	丰田 RAV4 荣放	7.03	17.00	19.97	17.49

序号	项目	车型	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
5	BC316	大众捷达	7.48	14.73	17.81	16.11
6	ES6	蔚来 ES6、EC6	1.40	5.94	7.19	3.34
7	VW371	大众速腾	11.88	20.35	23.57	29.98
8	E115	红旗 E-HS9	0.24	0.63	0.55	-
9	BX11	领克 06	1.01	4.78	5.36	1.67
10	FS11	吉利星瑞	2.68	11.07	13.36	1.91

数据来源：搜狐汽车及太平洋汽车网

注：MQB 和 MVS2 项目为平台型项目，相关产品可在多个车型上通用

2020 年至 2022 年，公司配套的主要项目中，大众宝来、大众速腾、大众捷达、奥迪 Q2L 等车型终端销量有所下降，大众高尔夫、奥迪 A3、丰田 RAV4 荣放、等车型则保持相对稳定，而公司报告期内新承接的红旗 H9、领克 06 等全新车型项目也有较好的市场销量。2022 年，受长春、上海等地疫情管控措施影响，一汽红旗、一汽大众、上汽大众等整车厂均出现生产停滞的情形，导致相关品牌车型的销售也受到较大影响，出现不同程度的下滑。随着疫情管控措施的消除以及国家促进汽车消费政策的出台，国内整车销售已经回暖，相关车型的市场销售也逐步恢复。

2019 年以来尽管汽车行业受疫情、缺芯等影响有所波动，但终端市场销量较为稳定，产业市场规模巨大，并且随着新能源汽车及自有品牌汽车的快速发展，汽车零部件企业具有较大的结构性发展机会。公司在多年的生产经营中已经积累了丰富的技术经验以及客户资源，凭借技术研发，抓住汽车中国自主品牌、新能源车的结构性发展机会，不断开发新车型项目，实现收入稳步增长公司业绩具有持续性。

综上，汽车行业景气度相对较高，未对公司生产经营产生不利影响。

3. 公司各类产品产销量变化情况与下游客户需求的匹配性

报告期内，公司总成件和冲压件的产销量情况如下：

产品	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
总成件	自产产量（万件）	683.95	1,903.49	1,944.60	1,867.36
	用于销售的自产与 外购总量（万件）	800.41	2,197.25	2,133.65	2,014.36
	销量（万件）	856.73	2,179.07	2,130.25	1,943.51

	产销率	107.04%	99.17%	99.84%	96.48%
冲压件	自产产量（万件）	3,102.81	8,497.98	7,752.89	7,698.60
	用于销售的自产与外购总量（万件）	2,749.24	7,139.94	7,017.42	7,318.12
	销量（万件）	2,975.62	6,806.85	6,884.60	7,045.90
	产销率	108.23%	95.33%	98.11%	96.28%

注 1：考虑到座椅骨架总成均以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货，上表中总成件产量、销量数据均已折算成分总成产品数量，以分总成数量计量

注 2：产销率=销量/用于销售的自产与外购总量。自产产量为公司生产基地生产的产量，含进一步加工成总成件的冲压件数量；用于销售的总成件自产与外购总量=自产产量+外购数量；用于销售的冲压件自产与外购总量=自产产量-进一步用于加工成总成件的冲压件数量+外购数量

报告期内，公司总成件和冲压件的产销率保持较高水平，总成件的销量随着总成件收入的增长而增加。随着公司将重心逐步转向货值更高的总成件产品，冲压件的销售额出现小幅减少，产品销量也随之减少。

公司主要产品销量与客户需求具有匹配性，具体分析过程详见本题第（一）问之“1. 总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入及波动情况，与终端整车制造市场销售情况的匹配性”之“（2）主要车型销售情况与市场销售情况的匹配性”相关回复内容。

（三）说明公司收入是否存在明显季节性特征；结合公司受疫情影响的具体情况说明 2020 年第四季度收入占比较其他年度同期收入占比较高，2021 年第三季度收入占比较低的合理性，与公司业务模式、客户需求是否匹配，分析说明公司的收入季节性分布与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 公司收入的季节性特征情况

汽车零部件行业生产和销售受下游整车行业生产计划影响较大，汽车行业的销售旺季一般在 10 月至次年春节前，下游整车厂通常在每年三季度和四季度增加生产计划来应对市场需求变化，因此公司作为汽车零部件企业也有一定的季节性特征，收入主要集中在三季度和四季度。

报告期内，公司按季度分类的主营业务收入构成情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	12,082.57	43.66%	12,180.10	20.28%	14,263.87	21.15%	5,312.75	10.74%
第二季度	15,591.94	56.34%	12,325.40	20.52%	15,911.46	23.59%	10,436.88	21.11%
第三季度			15,706.91	26.15%	12,896.68	19.12%	13,128.29	26.55%
第四季度			19,854.65	33.05%	24,373.60	36.14%	20,571.21	41.60%
合计	27,674.50	100.00%	60,067.06	100.00%	67,445.60	100.00%	49,449.13	100.00%

公司采用“以销定产”和安全库存相结合的生产模式，并通过直销方式向客户进行销售。公司客户主要为一级供应商以及个别整车厂，一级供应商根据整车厂的生产计划 and 需求向公司下达订单，公司按照订单组织生产并发货。因此，终端车型的市场销量会影响整车厂的订单需求并影响一级供应商对公司的订单需求。

2020 年，公司四季度收入占比较高，主要系当年度受新冠疫情影响，汽车的生产和销售在一季度受到较大影响和抑制，全国汽车销量仅有 366.74 万辆，远低于 2019 年一季度的 636.89 万辆和 2021 年一季度的 648.37 万辆。受终端车型销售疲软的影响，客户也相应减少了订单需求，对公司当年一季度的收入产生不利影响。随着疫情得到有效控制，汽车销售在下半年迎来反弹，当年四季度全国汽车销量达 817.41 万辆，远高于 2019 年四季度的 739.94 万辆和 2021 年四季度的 764.03 万辆。受终端汽车销量增长的影响，客户需求也相应增加，公司产品销售在四季度大幅增长。此外，公司红旗 H9 项目于 2020 年下半年投产，该项目当年实现收入 4,305.52 万元，也提高了四季度的收入占比。

而 2021 年 3 季度收入占比较低，主要系汽车行业受芯片短缺影响，公司配套的部分主机厂，如一汽红旗、一汽大众、一汽丰田等在 3 季度存在停产等情况，当年 3 季度国内汽车产量同比下降 17.23%。从终端销量来看，一汽红旗、一汽大众、一汽丰田在 3 季度实现整车销售 5.49 万辆、15.58 万辆和 16.68 万辆，远低于当年度其他季度的销量，公司产品销售也受下游需求减少相应受到了影响。

2022 年第 1 季度和第 2 季度收入占比相对较低，主要系 1 季度春节假期影响以及上海、长春等地由于疫情管控，公司主要客户出现生产停滞，对公司产品需求减少所致；随着疫情得到有效控制以及国家出台了促进汽车消费的相关政策，3 季度和 4 季度收入迎来反弹，收入占比相对较高，符合季节性特征。

综上，公司 2020 年第四季度收入占比较高，2021 年第三季度收入占比较低

主要系受新冠疫情以及缺芯等因素影响，导致整车厂终端销售产生阶段性波动所致，具有合理性，与公司业务模式、客户需求相匹配。

2. 公司收入的季节性特征与同行业公司的对比情况

公司的收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异，对比情况如下：

项目	2022 年度				2021 年度			
	上海沿浦	博俊科技	天成自控	雅虎股份	上海沿浦	博俊科技	天成自控	雅虎股份
第一季度	21.04%	16.23%	30.31%	20.28%	24.28%	16.10%	21.95%	21.15%
第二季度	19.78%	17.40%	22.33%	20.52%	22.19%	20.03%	26.52%	23.59%
第三季度	25.57%	26.58%	25.70%	26.15%	21.06%	27.02%	24.22%	19.12%
第四季度	33.61%	39.79%	21.66%	33.05%	32.48%	36.85%	27.31%	36.14%

(续)

项目	2020 年度			
	上海沿浦	博俊科技	天成自控	雅虎股份
第一季度	13.51%	14.76%	18.54%	10.74%
第二季度	25.44%	23.07%	26.91%	21.11%
第三季度	24.86%	32.56%	23.65%	26.55%
第四季度	36.19%	29.60%	30.90%	41.60%

天成自控除乘用车座椅外，还有较大比例的工程车以及航空座椅业务，因此其收入季节性特征与公司以及上海沿浦、博俊科技存在一定差异。

2020 年度一季度，各同行业公司与公司相似，当季度收入占比均低于其他年度，上海沿浦也呈现当年度四季度的收入占比高于其他年度的情形。2021 年度，公司各季度收入分布与上海沿浦相近，均为三季度收入占比最低，四季度收入占比最高，而博俊科技各季度收入分布与公司以及上海沿浦有所差异，主要系其当年度前五大客户中新增吉利汽车和长安汽车，当年度主营业务收入增幅达 42.46%，当年度新客户的增加对各季度收入的分布会产生较大影响。

综上，公司的收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异。

(四) 说明公司报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，如是，请说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况；结合公司与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致

1. 公司报告期与客户不存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形
报告期内，公司退换货情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
退换货金额	38.52	70.38	78.02	77.43
主营业务收入	27,674.50	60,067.06	67,445.60	49,449.13
退换货金额占主营业务收入比例	0.14%	0.12%	0.12%	0.16%

报告期内，公司退换货金额占主营业务收入比例分别为 0.16%、0.12%、0.12% 和 0.14%，占比较小且较为稳定，主要系部分产品因运输装卸过程中受损、公司与客户检具不一致等原因导致质量未达到客户要求所致。报告期内，公司不存在大额退换货情形，公司亦未因产品质量问题与客户发生诉讼、仲裁。

由于报告期内客户退换货金额及其占主营业务收入比例极低，其发生概率无法合理估算，公司难以对未来将要发生的售后服务费用进行合理的估计，因此不计提预计负债。公司对退换货业务具体会计处理为：货物存在质量问题，若客户要求补发相应数量的相同型号货物，则公司会选择在办事处现场返修后再次发货或由工厂对客户进行补充发货，补发的存货做出库处理，退回的次品做入库处理；若客户要求退货，冲减本期收入、成本，增加库存商品账面金额。

2. 公司不计提预计负债，有关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理一致

(1) 公司与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定
报告期内，主要客户合同中关于退换货条款、质量保证条款约定如下：

客户名称	相关条款
一汽富维安道拓	若瑕疵/缺陷的产品被运送至买方处，且买方拒绝接受该产品，除非买方另行通知卖方，订单项下的产品数量应作相应减少。在未接到买方发出的新的订单或材料发运单之

	情况下，卖方不得发送替代减少数量部分的产品。
一汽富维	若瑕疵/缺陷的产品被运送至买方处，且买方拒绝接受该产品，除非买方另行通知卖方，订单项下的产品数量应作相应减少。在未接到买方发出的新的订单或材料发运单之情况下，卖方不得发送替代减少数量部分的产品。
重庆安道拓	甲方对收货实行检验入库制度，对有明显缺陷的合同货物，由甲方出具《不良品处理单》后拒收，因退货产生相关费用由乙方承担。
上海英提尔	由于缺陷的存在而不能使用的零部件，甲方将退还乙方，由此造成的费用由乙方承担，若因此引起甲方的质量事故，甲方还将向乙方进行质量索赔。
佛吉亚	除非采购订单或任命函中另有表示，质保期为自交付起或自相关合同产品和或合同服务验收起 36 个月。乙方按其责任并按照责任比例对任何及所有因该等损害或损失产生的后果（包括但不限于客户向甲方公司开票的所有额外费用）进行赔偿，并使甲方公司免受损害。

公司与主要客户退换货条款、质量保证条款均为对双方权利义务的规范，具有商业合理性。

(2) 公司不计提预计负债，有关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理一致

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》的规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1) 该义务是企业承担的现时义务；2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3) 该义务的金额能够可靠地计量。

根据企业会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计量。由于报告期内公司退货的情况较少发生且退回货物的金额较小，是否退货取决于不确定的未来事项，且无最佳估计数，不能够可靠地计量，对于履行该义务很可能导致经济利益流出公司的金额无法合理估计，因此不计提预计负债的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

查阅同行业可比公司天成自控、上海沿浦和博俊科技的年度报告等公开资料了解其预计负债计提情况，均未对退换货计提预计负债，公司会计处理方式与同行业可比公司一致。

(五) 请申报会计师发表明确意见, 并说明对公司报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论等, 包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况, 收入的截止性测试过程及核查结果等

1. 针对上述事项的核查程序及核查意见

针对上述事项, 我们执行了以下核查程序

(1) 取得收入成本明细表, 汇总分析公司总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入情况, 取得各车型项目通用零件折算配套整车数量情况, 网络检索对应车型终端销量情况, 并进行匹配;

(2) 了解、测试并评价公司与收入确认相关的内部控制设计及其执行的有效性;

(3) 查阅同行业可比公司招股说明书、年报等公开资料, 分析分季度收入占比与公司的异同情况;

(4) 对公司销售收入执行实质性程序: 包括函证程序、走访程序、截止性测试、细节测试以及实质性分析程序;

(5) 访谈销售及财务部门负责人, 查阅公司收发存明细表, 了解公司退换货的数量、金额的明细及具体原因; 查阅公司主要客户的销售合同, 了解关于退换货条款、质量保证条款等具体约定; 查阅《企业会计准则》以及同行业可比公司关于退换货的相关会计处理。

经核查, 我们认为:

(1) 报告期总成件、冲压件对应最终品牌和车型的收入与终端整车制造市场销售情况相匹配性; 公司 2021 年总成件产品收入大幅增长, 主要系多个配套新车型项目在报告期内量产, 且相关车型市场销售情况较好, 客户对公司产品需求增加所致, 2022 年总成件收入则由于主要配套车型红旗 H9/E-HS9 终端市场销量下降, 对公司产品需求减少而下降; 冲压件产品收入小幅下降, 主要系公司将重心转移至总成件产品, 冲压件产品配套新车型项目较少, 而配套的主要原车型受市场竞争加剧以及国产汽车、新能源汽车市场占比提升等因素影响, 终端销量有所下降, 客户需求减少所致, 具有合理性;

(2) 公司总成件、冲压件产品销量变化与下游客户需求具有匹配性;

(3) 公司收入存在一定的季节性特征; 公司 2020 年第四季度收入占比较其

他年度同期收入占比较高，2021 年第三季度收入占比较低主要受疫情及芯片短缺影响，具有合理性，与公司业务模式、客户需求相匹配；公司的收入季节性分布与同行业可比公司不存在较大差异；

(4) 报告期内，公司存在退换货情况，但总体金额较小，对公司经营业绩影响较小，不存在因质量问题存在纠纷或者大额退换货的情形；由于退换货产品具有不确定性，且无最佳估计数，公司未计提预计负债，相关会计处理符合会计准则的规定，公司的会计处理方式与同行业可比公司一致；

(5) 公司收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前和延后确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，真实、准确、完整。

2. 针对公司收入真实性及准确性的核查方法、过程及结论

针对公司收入真实性及准确性的核查方法和过程如下：

(1) 走访及访谈

选取公司主要客户进行现场走访或视频询问，以核实业务关系真实存在，并了解销售合同的执行情况，具体访谈比例如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈对象销售金额	24,695.71	55,942.54	65,809.61	49,641.92
营业收入	29,608.45	65,028.53	73,046.12	53,379.98
访谈比例	83.41%	86.03%	90.09%	93.00%

(2) 函证程序

结合应收账款情况对报告期内公司销售收入进行函证确认；函证样本选择包括：达到实际执行重要性水平以上，以及未达到实际执行重要性水平的重要集团内客户。报告期各期发函率、回函率及替代性测试的具体情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	29,608.45	65,028.53	73,046.12	53,379.98
发函金额	28,199.96	62,053.21	63,881.27	51,324.30
发函金额占比	95.24%	95.42%	87.45%	96.15%
回函及调节后确认金额	27,285.46	60,406.53	63,260.62	51,324.30
回函比例	92.15%	92.89%	86.60%	96.15%
未回函执行替代测试金额	914.50	1,646.68	620.65	

回函及执行替代测试合计比例	95.24%	95.42%	87.45%	96.15%
---------------	--------	--------	--------	--------

发函金额和回函金额的差异主要系暂估和小额赔偿款差异，且存在双方入账时点不一致的情况。针对回函不符和未回函客户，执行的替代性核查程序主要为检查记账凭证、销售合同、销售发票、出库单及客户签收单、下线结算单、模具验收单及对账邮件等支持性文件。

(3) 截止性测试

从公司账面销售记录中选取临近资产负债表日前后的业务样本，核对销售合同或订单、销售发票、出库单及客户签收单、下线结算单、模具验收单及其对账邮件等支持性文件；从出库单、客户签收单、下线结算单、模具验收单等明细追查至账面记录，分析客户结算周期是否与合同约定一致，评价营业收入是否在恰当期间确认。

(4) 其他核查手段

1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 检查销售合同或业务订单，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方式是否适当；

3) 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

4) 以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，针对汽车零部件收入，检查记账凭证、出库单、客户签收单、下线结算单及销售发票；针对模具收入，检查模具验收单、SOP 邮件、分析量产当年汽车零部件收入金额；针对废料，检查废料清单、物料回收单、过磅单、发票。

通过以上核查，我们认为：收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前和延后确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，真实、准确、完整。

七、关于销售价格 申请文件显示：

(1) 发行人报告期总成件产品均价逐年大幅增长；冲压件产品 2020 年较上年同期下降，2021 年较稳定。

(2) 发行人主要产品属于非标定制汽车零部件产品，客户会在项目周期内要求公司接受年降的定价政策，年降比例一般在 3%左右，年降期限一般为三年。

请发行人：

(1) 结合报告期发行人下游客户的产品型号和产品销售规模、年降等具体影响情况分析说明总成件产品均价逐年大幅增长，冲压件产品 2020 年较上年同期下降的变动趋势是否符合行业特性，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性。

(2) 结合行业政策、市场需求、行业竞争情况及产品生命周期等，说明发行人产品价格受汽车行业政策变化、行业景气度及供应链稳定性等影响的具体情况，对发行人产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响。

(3) 说明发行人约定年降条款的客户名称、主要客户年降政策、年降幅度及实际执行情况，区分年降产品及非年降产品分类说明收入及占比情况，并结合前述情况量化分析年降政策对发行人经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 9）

回复：

(一) 结合报告期公司下游客户的产品型号和产品销售规模、年降等具体影响情况分析说明总成件产品均价逐年大幅增长，冲压件产品 2020 年较上年同期下降的变动趋势是否符合行业特性，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性

1. 总成件单价增长的原因及合理性

公司总成件包括座椅骨架总成和分总成，其中座椅骨架总成通常由坐垫总成、靠背总成等主要部件组成，且以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货并结算价格。公司分总成产品则主要是坐垫帘及靠背帘、连接支架、管架及其他小功能件及连接件等，一般为靠背总成或坐垫总成中的组成部分，因此公司座椅骨架总成产品的单价远高于分总成。2020 年和 2021 年，公司总成件产品的单价分别为 11.28 元/件和 18.01 元/件，2021 年快速增长，主要是座椅骨架总成收入占比提高所致。而 2022 年，公司总成件产品的单价为 13.52 元/件，相比于 2021 年有较大幅度的下降，主要系当期座椅骨架总成收入占比下降所致。2022 年，受长春、上海疫情管控等因素影响，客户以及整车厂的生产出现一定时间的停滞，对产品的需求出现较大幅度的减少，当期座椅骨架总成收入因此出现较大

幅度的减少，占总成件的比重也有所降低。

报告期各期，总成件按座椅骨架总成和分总成区分的单价变动情况如下：

单价：元/件、万元

总成件	2023 年 1-6 月			2022 年		
	单价	收入	占比	单价	收入	占比
座椅骨架总成	121.78	7,302.62	56.39%	118.18	14,324.80	48.63%
分总成	7.09	5,646.94	43.61%	7.35	15,134.11	51.37%
合计	15.12	12,949.57	100.00%	13.52	29,458.92	100.00%

(续)

总成件	2021 年			2020 年		
	单价	收入	占比	单价	收入	占比
座椅骨架总成	146.82	24,025.81	62.64%	132.46	9,218.23	42.04%
分总成	7.29	14,331.81	37.36%	6.78	12,707.52	57.96%
合计	18.01	38,357.62	100.00%	11.28	21,925.75	100.00%

注：总成件由骨架总成和分总成构成，其中，骨架总成通常以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货，上表中计算骨架总成件单价时，当年骨架总成件平均单价=当年骨架总成件收入/坐垫总成及靠背总成产品销售数量；分总成通常包括坐垫帘及靠背帘、连接支架、管架及其他小功能件及连接件等，一般为靠背总成或坐垫总成中的组成部分，分总成平均单价=当年分总成件收入/分总成产品销售数量

2021 年，座椅骨架总成的平均单价快速增长，占总成件的收入比重也从 2020 年的 42.04%增加至 2021 年的 62.64%，带动总成件的平均单价持续增长。其中，2021 年公司座椅骨架总成收入增长，主要系红旗 H9、红旗 E-HS9、吉利星瑞等座椅骨架总成项目量产后收入快速增长，单价持续增长则是平均单价较高的红旗 H9、红旗 E-HS9 项目收入占比持续增加所致。2022 年，座椅骨架总成的平均单价下降，占总成件的收入比重也有所降低，导致当期总成件的平均单价较 2021 年出现较大幅度的下降。

报告期内公司主要座椅骨架总成项目情况如下：

单位：元/件、万元

车型项目	产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年		
		平均单价	收入	占比	平均单价	收入	占比
红旗 H9、E-HS9	前、中、后排座椅	197.10	2,388.53	32.71%	221.55	4,364.50	30.47%

车型项目	产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年		
		平均单价	收入	占比	平均单价	收入	占比
领克 06	前、后排座椅	56.70	782.26	10.71%	60.41	1,771.42	12.37%
蔚来 ES6	后排座椅	137.42	19.86	0.27%	137.46	1,747.12	12.20%
沃尔沃 S90	后排座椅	137.22	151.19	2.07%	135.05	646.96	4.52%
吉利星瑞	前排座椅	60.67	80.64	1.10%	59.24	515.74	3.60%
其他		123.27	3,880.15	53.13%	114.81	5,279.06	36.85%
合计		121.78	7,302.62	100.00%	118.18	14,324.80	100.00%

(续)

车型项目	产品类型	2021 年			2020 年		
		平均单价	收入	占比	平均单价	收入	占比
红旗 H9、E-HS9	前、中、后排座椅	264.86	14,575.52	60.67%	289.95	4,125.43	44.75%
领克 06	前、后排座椅	60.69	1,914.95	7.97%	61.59	1,011.63	10.97%
蔚来 ES6	后排座椅	137.46	1,979.26	8.24%	137.55	925.16	10.04%
沃尔沃 S90	后排座椅	134.46	1,223.15	5.09%	134.53	573.54	6.22%
吉利星瑞	前排座椅	58.96	1,828.05	7.61%	57.94	457.54	4.96%
其他		111.06	2,504.88	10.43%	105.97	2,124.94	23.05%
合计		146.82	24,025.81	100.00%	132.46	9,218.23	100.00%

注：车型项目座椅骨架总成件平均单价=车型项目收入/车型项目分总成件产品数量

2020 年至 2023 年 1-6 月，座椅骨架总成的平均单价分别为 132.46 元/件、146.82 元/件、118.18 元/件和 121.78 元/件，其中 2021 年单价增长主要系红旗 H9、红旗 E-HS9 等均价较高的产品在收入占比提高所致。2022 年上半年度，受长春疫情管控、缺芯以及市场消费疲软等因素影响，客户以及整车厂的生产出现一定时间的停滞，对产品的需求出现较大幅度的减少，红旗 H9、红旗 E-HS9 项目的收入占比大幅下降，导致座椅骨架总成的平均单价出现较大幅度的下降。红旗 H9、红旗 E-HS9 项目的座椅骨架总成包括腿拖、滑轨、高调器等部件，配置较高，故价格相对较高。

由于同一车型具有不同的配置，不同配置车型对应的座椅功能也有所区别，因此座椅骨架产品会有配置差异，零部件配置结构不同会导致单个车型项目总成件平均单价发生变化，故从单个项目的单价而言，并无法直接体现年降的影响。

但若同一项目每年销售的产品型号结构不变，则单价变动幅度则会与年降比例基本一致。以红旗 H9 车型为例，该项目配套超 100 种型号总成零部件，其中报告期内，收入前五零部件收入占该项目的收入约为 60%，前五零部件价格变化如下：

单位：元/件

零部件名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
坐垫骨架装配总成配置 A	690.99	-2.61%	709.50	0.64%	704.96	-2.00%	719.33
坐垫骨架装配总成配置 B	628.72	-2.57%	645.30	2.37%	630.38	-3.00%	649.88
靠背骨架装配总成配置 1	751.09	-3.00%	774.32	-	774.32	-3.00%	798.27
靠背骨架装配总成配置 2	673.58	-3.00%	694.41	-	694.41	-3.00%	715.89
靠背骨架装配总成配置 3	474.04	-3.00%	488.70	-	488.70	-2.87%	503.15

注：上述单价为各年价格协议约定的单价，未进行净额冲减

从上表来看，2021 年，单个零部件产品价格受到年降政策影响而出现下降。红旗 H9 车型项目约定的年降政策为量产后三年每年下降 3%，上表中单个零部件价格下降比例在 3%左右，部分零部件产品降价比例并未达到约定的年降比例 3%，主要系红旗 H9 车型项目量产初期，部分零部件产品进行设计变更，该部分零部件单价也随之调整。2022 年，前两个配置项目单价出现一定幅度上升，主要是产品设计变更所致，而其他项目单价未发生变化，主要系 2021 年以来钢材等原材料价格涨幅较大，公司与长春富维安道拓饰件达成协议，2022 年度不再执行年降条款。2023 年 1-6 月，由于与长春富维安道拓饰件的年降条款继续执行，故主要零部件价格有所下降。

因此，就单个零部件而言，年降政策会导致单价下降，但就单个项目单价而言，尽管年降政策会导致该项目涉及的零部件单价出现下降，但由于项目内不同单价零部件在各年销售的占比不尽相同，仍有可能出现在年降周期内该项目的平均单价上涨的情形。而对于座椅骨架总成、分总成等大类产品而言，各年产品销售均价波动主要受不同销售单价的配套项目收入占比影响。

综上，2021 年总成件单价快速增长主要系红旗 H9、红旗 E-HS9 等高单价项目在报告期内量产，且收入占比持续提升所致，而 2022 年总成件单价下降则由

于红旗 H9、红旗 E-HS9 等高单价项目收入占比下降所致，2023 年 1-6 月总成件单价增长主要系座椅骨架总成收入占比提高所致。

2. 冲压件 2020 年单价下降的原因及合理性

2020 年，冲压件产品的均价相比于 2019 年出现较大下降，主要系个别高单价的项目由于对应车型换代而下线以及部分产品尚在年降周期内，产品价格根据年降条款进行下调所致。受销量和单价下降的影响，冲压件产品在 2020 年的销售收入降幅相对较大。2019 年至 2021 年，公司冲压件产品的主要构成如下：

单位：元/件、万元

车型项目	产品类型	2021 年		
		均价	收入	占比
丰田 RAV4 荣放	连接板、侧板等	4.44	3,377.19	16.13%
高尔夫、奥迪 A3	横梁、靠背大板等	2.95	2,702.67	12.91%
大众宝来	侧板、横梁等	2.96	2,657.14	12.69%
大众速腾	扶手支架、锁支架、连接板等	1.67	1,676.06	8.00%
奥迪 Q2、探歌	侧板、提升臂等	2.89	1,605.96	7.67%
其他		3.24	8,923.34	42.61%
合计		3.04	20,942.35	100.00%

(续)

车型项目	产品类型	2020 年			2019 年		
		均价	收入	占比	均价	收入	占比
丰田 RAV4 荣放	连接板、侧板等	4.36	2,533.32	11.97%	8.39	4,643.43	17.11%
高尔夫、奥迪 A3	横梁、靠背大板等	3.04	4,195.92	19.83%	3.21	6,282.65	23.15%
大众宝来	侧板、横梁等	3.05	2,678.23	12.66%	3.16	3,268.29	12.04%
大众速腾	扶手支架、锁支架、连接板等	1.70	2,122.00	10.03%	2.34	2,994.13	11.03%
奥迪 Q2、探歌	侧板、提升臂等	3.00	1,500.39	7.09%	3.10	1,413.87	5.21%
其他		3.30	8,127.66	38.42%	3.22	8,540.90	31.47%
合计		3.00	21,157.52	100.00%	3.42	27,143.26	100.00%

2020 年，公司配套的主要冲压件车型平均单价均有不同程度下降，导致冲压件整体均价从 3.42 元/件下降至 3.00 元/件。2019 年下半年，公司冲压件主要配套的车型丰田 RAV4 荣放、大众速腾等均进入换代周期，原车型项目陆续下

线，在 2020 年仅有少量收入产生；而换代后的新车型项目由于对应车型市场竞争加剧等原因，整车的售价相比于换代前也有一定程度的下降，故相关零部件的定价相比换代前也有一定幅度的下降，因此 2020 年体现的平均单价较 2019 年下降超过 3%。而主要车型项目中，大众宝来、大众高尔夫及奥迪 A3 等主要车型项目 2020 年均在年降周期内，年降比例为 3%，也对产品均价产生了一定影响。

3. 同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的比较情况

报告期内，公司总成件、冲压件单价变动趋势与同行业可比公司对比情况如下：

产品类型	公司	2022 年		2021 年		2020 年
		平均单价	变动	平均单价	变动	平均单价
总成件	上海沿浦-骨架总成（元/辆份）	555.39	59.02%	349.26	3.91%	336.12
	天成自控-乘用车座椅（元/席）	446.55	-3.40%	462.28	-12.86%	530.49
	本公司-骨架总成（元/件）	118.18	-19.51%	146.82	10.84%	132.46
	本公司-分总成（元/件）	7.35	0.82%	7.29	7.52%	6.78
冲压件	上海沿浦-冲压件（元/件）	2.78	-2.16%	2.84	6.37%	2.67
	博俊科技-冲压业务（元/件）	-	-	5.07	21.58%	4.17
	本公司（元/件）	3.01	-0.99%	3.04	1.33%	3.00

注：天成自控及上海沿浦的产品单价系根据各年年报披露的产品收入和销量计算所得；博俊科技 2020 年和 2021 年单价来源于申请向特定对象发行股票审核问询函的回复报告；同行业公司未披露 2023 年 1-6 月分产品销量及收入情况。

(1) 总成件

同一车型的不同配置以及不同定位的车型对应的总成件单价均不相同。因此，不同公司的总成件平均价格变动往往受自身产品结构变化的影响，不具有市场统一的变动趋势。报告期内，公司总成件产品的平均单价变动与同行业公司存在一定差异，主要系各公司产品结构、配套客户、主要配套车型等均存在差异，且各年度不同规格、配置的产品也受自身客户订单需求等发生变化，故差异存在合理性。

(2) 冲压件

2021 年，公司冲压件产品的均价以及变动趋势与上海沿浦较为相近，而博俊科技冲压业务的单价相对较高且单价变动幅度较大，主要系其车身模块化总成

类零部件单价较高，销售占比由 2020 年度的 16.96% 上升至 2021 年的 37.33%。若扣除车身模块化后，博俊科技其他类别的冲压业务 2020 年和 2021 年均价分别为 3.59 元/件和 3.79 元/件，2021 年单价变动幅度则为 5.57%，与公司变动趋势相近。

综上，公司总成件及冲压件的平均单价变化主要受产品结构、项目结构变动、年降等因素影响，与行业定价模式等特性相符；各年度总成件、冲压件的平均价格变动与同行业可比公司同类产品变动的差异系产品结构及客户结构差异所致，具有合理性。

（二）结合行业政策、市场需求、行业竞争情况及产品生命周期等，说明公司产品价格受汽车行业政策变化、行业景气度及供应链稳定性等影响的具体情况，对公司产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响

公司产品价格在项目定点时确定，并一般在项目前三年有年降要求，年降比例一般在 3% 左右。产品生命周期与项目配套车型的生命周期基本一致，一般为 6 年到 10 年，除年降以及客户产品设计变更导致单价变化外，项目生命周期内产品价格一般不会进行调整。因此，在项目生命周期内，行业政策、市场需求、行业竞争等的变化一般不会对已定点项目的产品价格产生影响。但是，由于行业政策变化、市场需求变化、行业竞争加剧或者供应链风险等可能会对新项目的产品价格以及未来收入增长的可持续性产生影响。

1. 行业政策变化情况对公司的影响

汽车行业以及汽车零部件行业为国家产业政策鼓励和支持发展的行业，近年来国家颁布了一系列政策与指导文件支持行业的发展，2019 年以来汽车行业的主要政策如下：

政策名称	颁发时间及部门	内容
《关于促进汽车消费的若干措施》	2023 年 7 月国家发展改革委等	支持老旧汽车更新消费。鼓励各地加快国三及以下排放标准乘用车、违规非标商用车淘汰报废。鼓励各地综合运用经济、技术等手段推动老旧车辆退出，有条件的地区可以开展汽车以旧换新，加快老旧车辆淘汰更新。
《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》	2023 年 6 月财政部 税务总局 工业和信息化部	对购置日期在 2024 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日期间的新能源汽车免征车辆购置税。
《关于开展 2023 年新能源汽车下乡活动	2023 年 6 月工业和信息化部 国	为促进农村地区新能源汽车推广应用，引导农村居民绿色出行，助力美丽乡村建设和乡村振兴战略实

政策名称	颁发时间及部门	内容
动的通知》	家发展和改革委员会 农业农村部 商务部 国家能源局	施，工业和信息化部发展改革委、商务部、农业农村部、国家能源局组织开展 2023 年新能源汽车下乡活动。
《关于巩固回升向好趋势加力振作工业经济的通知》	2022 年 11 月工业和信息化部、国家发展改革委、国务院国资委	进一步扩大汽车消费，落实好 2.0 升及以下排量乘用车阶段性减半征收购置税、新能源汽车免征购置税延续等优惠政策，启动公共领域车辆全面电动化城市试点。
《关于搞活汽车流通扩大汽车消费若干措施的通知》	2022 年 7 月发展改革委 工信部等	支持新能源汽车购买使用；加快活跃二手车市场；促进汽车更新消费；推动汽车平行进口持续健康发展；优化汽车使用环境；丰富汽车金融服务。
《关于减征部分乘用车车辆购置税的公告》	2022 年 5 月财政部、税务总局	对购置日期在 2022 年 6 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间且单车价格（不含增值税）不超过 30 万元的 2.0 升及以下排量乘用车，减半征收车辆购置税。
《“十四五”智能制造发展规划》	2021 年 12 月工信部、国家发改委等	面向汽车、工程机械、轨道交通装备、航空航天装备、船舶与海洋工程装备、电力装备、医疗装备、家用电器、集成电路等行业，支持智能制造应用水平高、核心竞争优势突出、资源配置能力强的龙头企业建设供应链协同平台，打造数据互联互通、信息可信交互、生产深度协同、资源柔性配置的供应链。
《政府工作报告》	2021 年 3 月国务院	稳定和扩大消费，多渠道增加居民收入，稳定增加汽车、家电等大宗消费。
《关于印发商务领域促进汽车消费工作指引和部分地方经验做法的通知》	2021 年 2 月商务部	从汽车全生命周期着眼，将扩大汽车消费和促进产业长远发展相结合，不断完善汽车消费政策，有序取消行政性限制消费购买规定，推动汽车由购买管理向使用管理转变，加快建设现代汽车流通体系，助力形成强大国内市场，促进汽车市场高质量发展。
《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2020 年版）》	2020 年 6 月国家发改委、商务部	除专用车、新能源汽车、商用车外，汽车整车制造的中方股比不低于 50%，同一家外商可在国内建立两家及两家以下生产同类整车产品的合资企业。（2022 年取消乘用车制造外资股比限制以及同一家外商可在国内建立两家及两家以下生产同类整车产品的合资企业的限制）。
《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》	2020 年 4 月国家发改委、科技部等	为稳定和扩大汽车消费，调整国六排放标准实施有关要求、完善新能源汽车购置相关财税支持政策、加快淘汰报废老旧柴油货车、畅通二手车流通交易、用好汽车消费金融等。
《智能汽车创新发展战略》	2020 年 2 月国家发改委	到 2025 年中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、路网设施、法规标准、产品监管和信息安全体系全面形成。到 2035 年中国标准智能汽车享誉全球，率先建成智能汽车强国，全民共享“安全、高效、绿色、文明”的智能汽车社会。
《关于继续执行的车辆购置税优惠政策的公告》	2019 年 6 月财政部、税务总局	自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，对购置新能源汽车免征车辆购置税。自 2018 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，对购置挂车减半征收车辆购置税。

上述一系列行业政策对国内汽车零部件行业的发展起到了积极效果，在提升国内汽车零部件企业配套水平，鼓励汽车行业智能制造，扩大汽车消费等方面均具有一定作用，对公司经营发展具有积极影响。

2. 行业景气度及市场需求对公司的影响

经过 100 余年的发展，汽车工业已经形成了一条庞大的产业链，成为世界上规模最大、产值最高的重要产业之一，已经成为中国及美国、日本、德国、法国等工业发达国家国民经济的支柱产业。2019 年以来，我国汽车行业景气度相对较高，公司顺应汽车行业结构性变化的特性，在国有自主品牌、新能源汽车等项目开发上取得较好成效，营业收入实现较快增长。

面对汽车行业的发展态势，公司也积极采取了以下措施以期确保未来业绩的稳定增长：

(1) 持续深耕客户，开发新车型项目

公司抓住行业自有品牌汽车、新能源汽车迅速发展的结构性发展态势，持续深耕核心客户，积极为国内整车厂配套座椅骨架产品，实现收入的稳步增长。报告期内，公司随着红旗 H9、红旗 HQ9、蔚来汽车 ES6、领克 06、吉利星瑞、沃尔沃 S90 和沃尔沃 S60 等车型项目陆续量产，推动了公司业绩增长。

(2) 优化产品结构，丰富产品系列

公司基于与现有一级配套商客户长期合作的先发优势，不断开拓骨架总成产品项目，优化产品结构。报告期内，公司总成件产品的销售收入持续上升，从 2020 年的 21,925.75 万元增长到 2022 年的 29,458.91 万元，占主营业务收入的比重也从 2020 年的 44.34% 提高至 2022 年的 49.04%。

此外，公司以现有产品为基础，继续加大研发力度，丰富公司的产品序列。目前公司正在研发汽车座椅电动调角驱动器、电动腰托、滑轨等产品，逐渐丰富产品系列。公司座椅电机产品目前已获得订单对外销售、滑轨产品已处于小批量生产阶段。

(3) 加强技术开发，提升产品竞争力

为应对终端市场快速多变的需求，整车厂与汽车零部件企业之间的协同开发模式成为行业发展趋势。汽车零部件一级供应商的配套供应商也必须融入其协同开发体系，根据客户的计划时间节点完成配套产品的协同开发。

十余年来，公司积极配合客户新产品的早期设计开发工作，从原材料选择、

模具设计、生产工艺等环节提出建议，为客户提供从设计到量产的一站式服务，获得客户的高度认可，并在相互磨合中形成更紧密的合作关系。

公司还与客户同步研发汽车座椅零部件产品，进一步加深公司与客户的合作关系。公司与长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司联合开发 C229、E115 汽车座椅骨架总成项目，此座椅骨架具有高智能、高强度特点，是目前国内开发难度和要求较高的骨架总成之一，目前项目已经顺利 SOP 并得到一汽红旗总部的认可。

经过上述一系列的应对措施，公司 2020 年和 2021 年实现营业收入分别达 53,379.98 万元和 73,046.12 万元，保持持续增长。2022 年，主要客户以及配套整车厂受所在地长春、上海疫情管控的影响，生产经营出现了一段时间的停滞，对公司的产品需求也因此减少，公司当期收入出现了一定程度的下降。随着疫情管控措施的消除以及国家出台关于购置税的优惠政策，国内汽车市场逐步复苏。截至 2022 年末，根据客户采购及生产计划，公司下游客户 2023 年全年汽车零部件需求订单金额约为 9.03 亿元，若按各主要车型历史订单转化率测算，2023 年全年可实现销售的汽车零部件订单金额约为 7.47 亿元，对未来业绩的持续增长提供了有力保障。

3. 行业竞争情况

我国汽车座椅零部件行业目前已经形成了层级化的专业分工，构建了以整车厂为核心，一级供应商直接向整车厂供应座椅总成系统，二级供应商提供座椅骨架、头枕、面套等零部件，三级供应商负责二级供应商部分零部件或者部分工序加工的金字塔结构。

汽车座椅一级供应市场主要被安道拓、李尔等外资和合资企业以及延锋汽车饰件系统有限公司等国内整车厂控股企业所掌控，我国大部分本土汽车座椅品牌主要定位于中低端市场，主要配套中国自主品牌汽车。二级、三级供应商则大多为内资企业，目前，我国共有各类汽车座椅零部件设计、加工、制造、改装生产商近千家，少数规模相对较大的企业具备一定的竞争力。

公司深耕汽车座椅骨架总成及零部件领域多年，拥有从模具开发到产品制造的完整工艺流程体系，针对主营业务具有深厚的研究与理解，是国内民营企业中为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，在该细分领域本土企业中较为出众。此外，公司凭借在研发能力、生产管理、质量控制、及时交付等方面的优势，与威马汽车等部分整车厂开展直接

合作，逐步向一级供应商迈进。

公司依靠优质的产品质量和稳定的供货能力积累了一批优质的客户资源，与一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、英提尔交运、佛吉亚等知名汽车零部件企业建立了长期稳定的合作关系，相关产品最终应用于一汽大众、一汽丰田、一汽红旗、上汽大众、沃尔沃、吉利汽车、蔚来汽车、理想汽车等车企相关车型。

在汽车座椅骨架及零部件领域，除公司外，目前规模较大的企业主要有上海沿浦（SH.605128）、博俊科技（SZ.300926）、天成自控（SH.603085）和无锡雄伟精工科技有限公司等。

公司与主要竞争对手在产品结构、客户结构、技术实力、关键财务数据等方面比较如下：

公司	主要产品	主要客户	技术实力	关键财务数据
上海沿浦	座椅骨架总成、冲压件、模具、注塑件等	东风李尔系、泰极爱思系、李尔系、延锋系等	2022 年研发投入为 4,271.37 万元，占当期营业收入的 3.81%，2023 年 1-6 月研发投入 2,147.32 万元；截至 2023 年 6 月末，共有 92 项专利	2022 年实现营业收入 112,173.28 万元，实现净利润 4,577.15 万元；2023 年 1-6 月营业收入 62,096.81 万元，净利润 3,412.85 万元
博俊科技	冲压类产品、商品模产品、注塑类产品等	蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、科德集团等	2022 年研发投入为 5,092.17 万元，占当期营业收入的 3.66%；2023 年 1-6 月研发投入 3,665.91 万元；截至 2023 年 6 月末，共有 80 项专利，其中发明专利 12 项	2022 年实现营业收入 139,090.93 万元，实现净利润 14,790.87 万元；2023 年 1-6 月营业收入 102,126.79 万元，净利润 9,518.35 万元
天成自控	乘用车座椅、航空座椅、工程商用车座椅	汽车座椅主要客户为上汽集团、威马汽车	2022 年研发投入为 9,470.19 万元，占当期营业收入的 6.65%，2023 年 1-6 月研发投入 4,169.73 万元	2022 年实现营业收入 142,486.46 万元，实现净利润 -27,324.28 万元；2023 年 1-6 月营业收入 62,815.51 万元，净利润 1,199.10 万元
雄伟	座椅骨架及	延锋饰件、佛	-	2022 年实现营业

公司	主要产品	主要客户	技术实力	关键财务数据
精工	调节结构、安全带扣、安全气囊、门铰链等	吉亚、博泽、高田、麦格纳、奥托立夫等		收入 99,265.63 万元, 实现净利润 7,395.37 万元; 2023 年 1-6 月营业收入 44,064.87 万元, 净利润 3,256.41 万元
雅虎股份	主要产品包括座椅骨架总成及分总成、冲压件、模具、紧固件等	主要客户包括一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、佛吉亚、英提尔等	2022 年研发投入为 2,194.52 万元, 占当期营业收入的 3.37%, 2023 年 1-6 月研发投入 1,101.97 万元; 截至 2023 年 6 月末, 共有 189 项专利, 其中发明专利 13 项	2022 年实现营业收入 65,028.53 万元, 实现净利润 6,313.15 万元; 2023 年 1-6 月营业收入 29,583.34 万元, 净利润 2,307.33 万元

注: 信息来源于上市公司年度报告, 万丰奥威 (SZ. 002085) 未披露雄伟精工 2021 年度研发费用

4. 供应链稳定性的影响

汽车为我国支柱产业, 经过多年发展已经形成以上海、广东、吉林为代表的汽车工业核心地区, 主要汽车零部件企业一般均分布在整车厂周边。

短期来看, 新冠疫情对汽车供应链的稳定性造成了一定冲击。2020 年 2 月, 国内部分整车厂停产停工, 造成 2020 年中国第一季度整车厂产量同比下降 45.15%; 2021 年第三季度, 疫情引起的芯片供应紧缺、突发停工停产等供应链次生风险对汽车行业产生一定影响, 2021 年第三季度, 国内汽车产量同比下降分别 17.23%。

但随着汽车工业市场回暖, 以及各地政府刺激政策和厂商促销活动的陆续出台, 汽车市场在短期冲击后快速恢复, 2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月中国汽车全年产量分别为 2,462.50 万辆、2,652.80 万辆、2,747.60 万辆和 1,310.34 万辆, 保持稳定增长。

综上, 除年降以及客户产品设计变更导致单价变化外, 项目生命周期内产品价格不会进行调整。因此, 在项目生命周期内, 行业政策、市场需求、行业竞争等的变化一般不会对已定点项目的产品价格产生影响。近年来, 我国针对汽车行业出台了较多利好政策, 整车市场销量也较为平稳, 行业竞争也未发生重大变化, 新冠疫情对供应链也仅是暂时性影响, 因此不会对公司产品价格稳定性以

及未来收入增长的可持续性产生重大不利影响。

(三) 说明公司约定年降条款的客户名称、主要客户年降政策、年降幅度及实际执行情况, 区分年降产品及非年降产品分类说明收入及占比情况, 并结合前述情况量化分析年降政策对公司经营业绩的影响

为争取订单, 对于部分项目公司与客户签订年降条款, 年降期限一般为 3 年, 每年降幅在 3% 左右, 报告期内涉及年降条款的项目及车型如下:

客户名称	主要车型	年降年限	年降幅度	执行情况
一汽富维	红旗 H9、大众速腾、大众宝来、大众探歌、奥迪 Q3 等	量产后 3 年	3%-6%	按合同约定执行
一汽富维安道拓金属	丰田 RAV4 荣放、大众捷达、奥迪 Q2L、大众探歌等	量产后 3 年	3%	按合同约定执行
重庆安道拓	沃尔沃 XC40、威马 EX5 等	量产后 3 年	3%	按合同约定执行
英提尔交运	大众高尔夫、奥迪 A3、大众朗逸等	量产后 3 年	3%	按合同约定执行
佛吉亚	大众速腾、奥迪 Q3、大众探岳、理想 ONE 等	量产后 3 至 5 年	3%-5%	按合同约定执行

报告期各期, 公司营业收入按照年降产品和非年降产品区分如下:

单位: 万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
年降产品销售金额	12,064.27	40.75%	1,765.02	2.71%	35,451.61	48.53%	29,436.61	55.15%
非年降产品销售金额	17,544.18	59.25%	63,263.52	97.29%	37,594.51	51.47%	23,943.37	44.85%
合计	29,608.45	100.00%	65,028.54	100.00%	73,046.12	100.00%	53,379.98	100.00%

公司与主要客户签订的年降协议一般约定的年降期限为 3 年, 自项目量产的的第二年开始执行。报告期各期, 由于新项目的量产以及原有项目年降期限到期, 使得年降产品和非年降产品的收入占比保持相对稳定。2021 年以来, 由于钢材等主要原材料价格大幅上涨, 公司于 2022 年初与主要客户长春富维安道拓饰件以及一汽富维安道拓金属达成协议, 两家客户 2022 年不再要求公司年降, 故当期年降产品销售占比相比于 2021 年大幅下降。

报告期各期, 公司年降影响金额情况如下:

第 81 页 共 240 页

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年降产品销售金额	12,064.27	1,765.02	35,451.61	29,436.61
年降产品按原价销售金额	12,687.42	1,871.38	36,889.05	30,508.14
年降影响金额	623.15	106.36	1,437.45	1,071.53
年降影响金额占收入比例	2.10%	0.16%	1.97%	2.01%

注：年降影响金额=年降产品按原价销售金额-年降产品销售金额

汽车零部件行业普遍存在年降政策，公司在项目报价时已充分考虑年降的影响，并且在项目量产后随着产品产量的提高以及生产熟练度的增加，生产成本也会有所下降，因此年降不会导致公司毛利率和收入持续下降。

报告期各期，公司年降影响金额分别为 1,071.53 万元、1,437.45 万元、106.36 万元和 623.15 万元，占当期营业收入的比例分别为 2.01%、1.97%、0.16% 和 2.10%，占比较低，不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

（四）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要：

（1）取得公司冲压件、总成件分车型对应的销售情况，分析均价变动的原因；查阅同行业可比公司招股说明书、年报等公开资料，分析同类产品价格变动与公司的异同情况；

（2）检索报告期以来汽车行业政策、市场销量数据以及主要竞争对手基本情况；

（3）获取报告期内公司约定年降条款的主要客户名单、对应的配套产品以及相应的年降文件，分析年降政策对公司经营业绩的影响。

经核查，我们认为：

（1）公司总成件产品均价 2021 年大幅增长，冲压件产品 2020 年较上年同期下降的变动趋势符合行业特性，与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异主要受产品结构差异影响，具有合理性；

（2）除年降以及客户产品设计变更导致单价变化外，项目生命周期内产品价格不会进行调整。因此，在项目生命周期内，行业政策、市场需求、行业竞争等的变化一般不会对公司已定点项目的产品价格产生影响。近年来，我国针对汽车行业出台了较多利好政策，整车市场销量也较为平稳，行业竞争也未发生重大变

化，新冠疫情对供应链也仅是暂时性影响，因此不会对公司新项目的产品价格以及未来收入增长的可持续性产生重大不利影响；

(3) 汽车零部件行业普遍存在年降政策，公司在项目报价时已充分考虑年降的影响，并且在项目量产后随着产品产量的提高以及生产熟练度的增加，生产成本也会有所下降，因此年降不会导致毛利率和收入持续下降。报告期各期，公司年降影响金额分别为 1,071.53 万元、1,437.45 万元、106.36 万元和 623.15 万元，占当期营业收入的比例分别为 2.01%、1.97%、0.16%和 2.10%，占比较低，不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

八、关于客户 申请文件显示：

(1) 报告期各期，发行人向前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 88.16%、87.95%和 86.20%，客户集中度较高。其中，发行人对第一大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 50.94%、39.61%和 30.54%，第一大客户一汽富维安道拓金属销售占比虽有下降但仍处于较高水平。

(2) 报告期发行人前五名客户较为稳定。2021 年因延锋座椅出让重庆安道拓控制权导致前五大客户之一由延锋座椅变更为重庆安道拓外。

请发行人：

(1) 说明发行人报告期客户集中度较高的原因，结合与同行业可比公司集中度对比情况说明客户集中是否符合行业特性，客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险。

(2) 结合发行人客户获取途径说明发行人与主要客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力。

(3) 说明客户在汽车产业链中的地位、资质情况，结合发行人是否与主要客户签订长期合作协议、排他性协议说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性，如是，请充分揭示相关风险。

(4) 说明发行人在主要下游客户、终端整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比、竞争优势劣势，主要客户对其他同类产品供应商的采购情况和主要交易方式、定价机制等，是否与发行人相同，未来是否存在

竞争加剧导致发行人业绩波动的情形。

(5) 说明发行人报告期各期新增及退出客户的情况；报告期新增客户的获取方式、退出客户的退出原因；发行人与退出客户是否存在纠纷或争议等，相关应收款是否及时回款。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否与相关客户存在关联关系；是否存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；相关客户的市场需求、是否具有稳定的客户基础、是否依赖某一客户等的核查过程及核查结论。（审核问询函问题 10）

回复：

（一）说明公司报告期客户集中度较高的原因，结合与同行业可比公司集中度对比情况说明客户集中是否符合行业特性，客户在其行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险。

1. 下游行业集中度较高且客户稳定导致公司报告期客户集中度较高

报告期各期，公司主营业务前五大客户的销售额占营业收入的比例分别为 87.95%、86.20%、81.98%和 76.58%，前五大客户收入占比较大，主要原因系下游客户行业集中度较高所致。

公司主要通过汽车座椅一级配套商向整车厂配套汽车座椅骨架总成及零部件，主要客户为汽车座椅一级配套商。目前，汽车座椅一级配套市场集中度较高，安道拓、李尔、弗吉亚、丰田纺织、麦格纳、延锋等几大国际品牌占据国内市场主导地位。根据智研咨询及开源证券数据，2020 年延锋座椅占据中国汽车座椅市场 30%的份额，中国李尔与佛吉亚市场份额合计为 40%，三者合计份额达 70%，中国汽车座椅市场主要由外资品牌占据，且市场集中度较高。公司下游客户行业集中度高导致公司前五大客户收入占比较高。

此外，公司与主要客户形成稳定的长期合作关系，进一步导致了公司下游客户集中度较高。公司与富维安道拓系合作已经超过 20 年，与重庆安道拓（由延锋安座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名汽车零部件厂商合作均超过 10 年，公司与上述客户形成了较为稳定的长期合作关系，相对其他客户而言，公司为上述客户配套项目较多，交易金额相对较大。

综上，公司客户集中度较高主要系下游客户行业集中度较高，且公司与主要客户形成稳定的长期合作关系，具有合理性。

2. 公司客户集中较高符合行业特性

报告期各期，公司可比上市公司前五大客户收入占营业收入比例情况如下：

公司名称	主要产品	主要客户	前五大客户收入占比			
			2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
上海沿浦	汽车座椅骨架总成及核心金属零部件	东风李尔、泰极爱思、李尔系、延锋系、元通系	77.58%	71.19%	70.75%	72.96%
博俊科技	汽车零部件中的冲压件（含汽车座椅冲压件）	为蒂森克虏伯、伟巴斯特、麦格纳等国际优秀汽车零部件制造企业	68.37%	54.37%	53.05%	53.87%
天成自控	乘用车座椅、航空座椅、工程商用车座椅	汽车座椅主要客户为上汽集团、威马汽车	-	54.43%	52.99%	57.08%
公司	主要产品包括座椅骨架总成及分总成、冲压件、模具、紧固件等	主要客户包括一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、佛吉亚、英提尔等	76.58%	81.98%	86.20%	87.95%

注：数据来源于上市公司招股说明书、年度报告及半年报，天成自控未披露 2023 年 1-6 月前五大客户收入占比数据

上表中，公司同行业可比上市公司前五大客户收入占主营业务收入比例均在 50%以上，其中，上海沿浦产品类型及客户类型与公司最为接近，2020 年至 2023 年 1-6 月，其前五大客户收入占比营业收入比例分别为 72.96%、70.75%、71.19% 和 77.58%，公司前五大客户收入占比与其相近。博俊科技冲压件产品应用于汽车天窗、座椅、动力系统、转向系统等多个部位，下游零部件产品相对较为分散，对应的客户数量较多；天成自控除汽车座椅外还生产航空座椅，且汽车座椅直接客户为整车厂，下游领域广阔且客户相对分散，故上述企业前五大客户收入占比低于公司。公司客户集中度较高是符合行业特征的。

3. 客户在其行业中的地位、透明度与经营状况

报告期内，公司前五大汽车零部件客户包括一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、延锋座椅、英提尔交运、佛吉亚和一汽富晟李尔，上述客户股东背景及行业地位、透明度与经营状况如下：

客户简称	股东背景及行业地位	透明度	经营状况	经营数据来源
一汽富维安道拓金属	系一汽富维（600742）与安道拓的合营企业，其中，一汽富维（600742）系中国第一汽车集团有限公司参股的上市公司；安道拓系全球最大的汽车座椅供应商之一，根据《美国汽车新闻》2021年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，安道拓全球排名第14	系上市公司一汽富维（600742）的合营企业，透明度较高	2020年至2022年公司营业收入分别为17.30亿元、18.53亿元和18.07亿元；净利润分别为0.75亿元、0.71亿元和0.82亿元，公司近年来收入及净利润较为稳定	一汽富维（600742）年度报告
一汽富维（600742）	系中国第一汽车集团有限公司参股的上市公司，实际控制人为吉林省国资委，在国内汽车零部件行业中地位较高。其中公司主要与一汽富维（600742）控股子公司长春富维安道拓饰件合作，该公司由一汽富维持股51%，安道拓持股49%	系A股上市公司，透明度较高	2020年至2022年公司营业收入分别为195.20亿元、205.37亿元和199.72亿元；净利润分别为9.69亿元、9.76亿元和8.26亿元，公司近年来收入及净利润较为稳定	一汽富维（600742）年度报告
重庆安道拓	2019年及2020年系延锋座椅与安道拓合资企业；2021年因股权变更，公司成为安道拓亚洲控股公司全资控股企业。其中，延锋座椅系上汽集团下属零部件企业华域汽车控制的企业，根据《美国汽车新闻》2021年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，延锋全球排名第17，安道拓全球排名第14	原系A股上市公司华域汽车（600741）控制的企业，后为全球零部件知名企业安道拓全资控股，透明度相对较高	公司财务数据未公开；公司原母公司延锋汽饰2020年合并口径营业利润分别为43.33亿元，经营较为稳定，现母公司安道拓系全球百强零部件企业，近年来营业收入规模均超百亿美元，规模较大	华域汽车（600741）年度报告；《汽车新闻》（AutomotiveNews）
延锋座椅	公司控股股东系延锋汽车饰件系统有限公司，延锋汽车饰件系统有限公司为上汽集团下属零部件企业华域汽车全资子公司，根据《美国汽车新闻》2021年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，延锋全球排名第17	系A股上市公司华域汽车（600741）控制的企业，透明度较高	公司财务数据未公开；公司母公司延锋汽饰2020年至2022年合并口径营业利润分别为43.33亿元、58.96亿元和51.48亿元，经营较为稳定	华域汽车（600741）年度报告
英提尔交运	系交运股份（600676）与加拿大麦格纳合营企业，加拿大麦格纳系全球十大汽车零部件制造商之一，2021年在全球汽车零部件供应商排名第4；上海交运集团股份有限公司（600676）主要从事运输业与物流服务、汽车零部件制造与汽车后服务和水上旅游服务等产业，实际控制人为上海市国资委	系A股上市公司交运股份（600676）的合营企业，透明度较高	2020年至2022年公司营业收入分别为2.89亿元、3.82亿元和3.32亿元，收入规模较为稳定	交运股份（600676）年度报告

客户简称	股东背景及行业地位	透明度	经营状况	经营数据来源
佛吉亚	系世界上三大座椅整椅生厂商之一，根据《美国汽车新闻》2021年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，佛吉亚全球排名第8	系全球零部件知名企业，透明度相对较高	佛吉亚集团在2021年销售额156.18亿欧元，营业利润为8.62亿欧元，规模较大	佛吉亚中国官方网站
一汽富晟李尔	系长春一汽富晟集团有限公司（持股51%）与李尔（持股49%）的合资公司，其中长春一汽富晟集团有限公司主营业务为汽车零部件，李尔系全球十大汽车零部件制造商之一，根据《美国汽车新闻》2021年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，李尔2021年在全球汽车零部件供应商排名第9	系全球零部件知名企业	-	-

报告期内，公司主营业务前五大客户主要为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，股东背景雄厚，且部分客户在A股上市或主要股东为A股上市公司，透明度相对较高。根据上市公司及客户官网公开披露的数据，近年来公司主要客户经营情况整体较为稳定。

4. 公司主要客户不存在重大不确定性风险

如上所述，公司客户集中度较高主要系下游客户行业集中度较高，且公司与主要客户形成稳定的长期合作关系，公司客户集中度较高符合行业特征。此外，公司主营业务前五大客户主要为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，股东背景雄厚，近年来公司主要客户经营情况整体较为稳定。故，公司主要客户不存在重大不确定性风险。

（二）结合公司客户获取途径说明公司与主要客户是否存在关联关系，公司的业务获取方式是否影响独立性，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力。

公司主要客户为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，公司与主要客户合作多年，主要通过参与客户项目报价的方式获取老客户新车型项目，也通过客户同行推荐、业务人员商业拓展等多种方式获得部分新客户，公司与其主要客户均不存在关联关系。汽车冲压零部件具有定制化特征，公司首先需要经过客户认证进入客户合格供应商名录，随后才有资格参与客户项目报价获取订单，后续基于客户提供的产品需求及技术参数进行产品定型、生产工艺设计并开发模具，样件获得客户检测认可后进入小批量供货，小批量验证通过后才能实现量产供货。因此，汽车零部件企业

通常与其客户粘性较强，配套关系相对固定。公司主要客户均为业内知名企业，公司与富维安道拓系企业合作已超过 20 年，合作关系相对紧密且稳定、可持续。此外，公司与重庆安道拓（由延锋座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名品牌商合作都在 10 年以上，均已进入其核心供应商名单，形成较为长期的合作关系。

公司主要通过市场化的方式获取新车型项目或者新客户，且根据公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员提供的情况调查表、承诺函以及确认函，经对公司报告期内前五大客户的工商资料查询、走访以及发送确认函，公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与公司前五大客户不存在关联关系。

经过二十余年的发展，公司已在汽车配套产业链中积累了丰富的行业运作经验，凭借高水准的模具设计开发能力、产品协同开发能力、先进的冲压工艺技术、全流程的质量管理体系及产业集群优势，公司与知名客户之间建立了良好的合作关系，在业内拥有良好的信誉基础，具备独立面向市场取得业务的能力。

综上所述，公司与其主要客户不存在关联关系，公司业务获取方式不影响独立性，公司具备独立面向市场获取业务能力。

（三）说明客户在汽车产业链中的地位、资质情况，结合公司是否与主要客户签订长期合作协议、排他性协议说明公司业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性，如是，请充分揭示相关风险。

1. 客户在汽车产业链中的地位、资质情况

公司下游客户多为国内外知名汽车零部件企业，其在汽车产业链中的地位和资质主要体现在其能够直接为多家知名汽车整车厂配套汽车零部件。报告期内，公司前五大汽车零部件客户配套的整车厂或市场排名情况如下：

客户简称	配套的整车厂客户或市场排名情况
一汽富维安道拓金属	系一汽富维（600742）与全球最大的汽车座椅供应商之一安道拓的合营企业，配套的整车厂包括一汽大众、一汽丰田、一汽红旗、一汽解放等
一汽富维（600742）	系中国第一汽车集团有限公司参股的上市公司，实际控制人为吉林省国资委，配套的整车厂包括一汽红旗、一汽解放、一汽-大众、一汽丰田、沃尔沃、长城汽车、中国重汽、蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车等
重庆安道拓	目前系安道拓亚洲控股公司全资控股企业，安道拓系全球最大的汽车座椅供应商之一，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，安道拓全球排名第 14，安道拓国内主要客户包括一汽大众、北京奔驰、北京吉普、上汽通用、上汽大众、上汽通用五菱、东风日产、东风本田、长安福特、长安铃木、长安汽车等
延锋座椅	公司控股股东系延锋汽车饰件系统有限公司，根据《美国汽车新闻》2021 年

客户简称	配套的整车厂客户或市场排名情况
	发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，延锋全球排名第 17，延锋汽车饰件系统有限公司除在全球汽车内饰市场保持较高的占有率外，已在大众、通用、奥迪、宝马、奔驰、特斯拉等重点全球客户上取得配套定点
英提尔交运	系交运股份（600676）与加拿大麦格纳合营企业，加拿大麦格纳系全球十大汽车零部件制造商之一，2021 年在全球汽车零部件供应商排名第 4，英提尔交运配套的整车厂上海大众、上海通用、一汽大众、广汽菲亚特汽车等
佛吉亚	系世界上三大座椅整椅生厂商之一，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，安道拓全球排名第 8，国内主要客户包括一汽大众、神龙汽车、东方日产、长安福特、比亚迪、上汽通用五菱等
一汽富晟李尔	系长春一汽富晟集团有限公司(持股 51%)与李尔（持股 49%）的合资公司，其中长春一汽富晟集团有限公司主营业务为汽车零部件，李尔系全球十大汽车零部件制造商之一，根据《美国汽车新闻》2021 年发布的全球汽车零部件供应商百强榜单，李尔 2021 年在全球汽车零部件供应商排名第 9，国内主要客户为一汽大众，一汽红旗，一汽奥迪

报告期内，公司主营业务前五大客户主要为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，股东背景雄厚，且其配套的整车厂覆盖国内主要知名整车厂，在汽车产业链中具有较高的地位。

2. 公司业务稳定性与持续性不存在重大不确定性

公司主要为客户配套的汽车零部件具有定制化属性，客户就某车型项目确定公司为部分零部件供应商后，一般会与公司就该项目签署定点协议（具体形式为采购意向书或授权信等），约定该车型项目生命周期内部分零部件由公司提供；此外，公司还与主要客户签订了通用采购协议，约定了交易通用条款和条件。除上述协议外，报告期内，公司未与主要客户签订其他长期合作协议或排他性协议。由于公司与主要客户合作时间较长，且与主要客户合作的车型项目较多，与其形成了较为稳定的合作关系，且其他供应商进入客户体系有较高的合格供应商认证门槛，故公司与客户业务的稳定性与持续性不存在重大不确定性。

公司 2001 年以来就与长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司等一汽富维与安道拓在国内合作企业建立业务关系，并在 2008 年与长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司开展合作，与富维安道拓系合作已经超过 20 年。此外，公司与重庆安道拓（由延锋安座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名汽车零部件厂商合作均超过 10 年，公司多年以来为上述客户配套多个车型。

此外，汽车零部件供应商必须经过客户认证，才有资格获取客户订单。公司下游汽车零部件企业实行严格的供应商评审体系，评审内容涵盖供应商生产组织能力、质量控制能力、企业管理能力等；在产品进入批量生产前，还需履行严格

的产品质量先期策划（APQP）和批量生产（PPAP），并经过较长时间的产品装机试验考核，产品经认可后方可进行批量生产供货。配套关系一旦确定，双方合作粘性较强，除非出现重大质量问题，不会轻易更换。严格的认证体系和复杂的供应商评审流程对新进入者构成重要壁垒。

公司与主要客户合作多年且配套的车型较多，新的供应商进入具有较高的认证壁垒，客户转移订单的可能性不大，公司与客户业务的稳定性与持续性不存在重大不确定性。

（四）说明公司在主要下游客户、终端整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比、竞争优劣势，主要客户对其他同类产品供应商的采购情况和主要交易方式、定价机制等，是否与公司相同，未来是否存在竞争加剧导致公司业绩波动的情形。

1. 公司在主要下游客户、终端整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比

公司主营业务下游客户主要为汽车零部件一级供应商以及部分整车厂家。根据公司主要客户提供的资料，公司在主要下游客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比情况如下表所示：

期间	序号	客户名称	主要销售产品	向雅虎股份 采购数量占 同类供应商 采购总量比 例	向雅虎股份 采购金额占 同类供应商 采购总额比 例	雅虎股份在同 类产品供应 商体系中排 名
2023 年 1-6 月	1	一汽富维安道拓金属	骨架总 成及分 总成、冲 压件、模 具	约 20%-30%	约 20%-30%	前三
	2	一汽富维		约 10%-30%	约 10%-30%	前三
	3	重庆安道拓		约 20%-30%	约 20%-30%	前三
	4	英提尔交运		约 10%-20%	约 10%-20%	前三
	5	佛吉亚		约 3%-5%	约 3%-5%	第十至第二十
2022 年度	1	一汽富维安道拓金属	骨架总 成及分 总成、冲 压件、模 具	约 20%-30%	约 20%-30%	前三
	2	重庆安道拓		约 20%-30%	约 20%-30%	前三
	3	一汽富维		约 20%-30%	约 20%-30%	前三
	4	英提尔交运		约 10%-20%	约 10%-20%	前三
	5	一汽富晟李尔		约 20%-30%	约 20%-30%	前三
2021 年度	1	一汽富维安道拓金属	骨架总 成及分	约 20%-30%	约 20%-30%	前三
	2	一汽富维		约 10%-20%	约 10%-20%	前三

期间	序号	客户名称	主要销售产品	向雅虎股份采购数量占同类供应商采购总量比例	向雅虎股份采购金额占同类供应商采购总额比例	雅虎股份在同类产品供应商体系中排名
2020年度	3	重庆安道拓	总成、冲压件、模具	约 20%-30%	约 20%-30%	前三
	4	英提尔交运		约 10%-20%	约 10%-20%	前三
	5	佛吉亚		约 5%-10%	约 5%-10%	第五至第十
	1	一汽富维安道拓金属	骨架总成及分总成、冲压件、模具	约 20%-30%	约 20%-30%	前三
	2	一汽富维		约 5%-10%	约 5%-10%	前三
	3	英提尔交运		约 10%-20%	约 10%-20%	前三
	4	延锋座椅		约 10%-20%	约 10%-20%	前三
	5	佛吉亚		约 5%-10%	约 5%-10%	第五至第十

注 1：同一控制下客户主体已合并统计，其中一汽富维（SH. 600742）主要包括长春富维安道拓饰件及其分子公司、长春一汽富维东阳汽车塑料零部件有限公司及其分子公司；一汽富维安道拓金属包括一汽富维安道拓金属及其分子公司；一汽富维安道拓金属系一汽富维（600742）与安道拓的合营企业（各持股 50%）

注 2：重庆安道拓在 2020 年及之前系延锋座椅控股子公司，延锋座椅系延锋汽车饰件系统有限公司控股企业，2021 年延锋座椅将重庆安道拓股权转让给安道拓全资子公司，重庆安道拓实际控制人变更为安道拓亚洲控股有限公司。2020 年，公司主要与延锋座椅旗下的重庆安道拓及其子公司交易，2021 年，延锋座椅将重庆安道拓股权转让给安道拓全资子公司后，公司前五大客户变更为重庆安道拓

2. 公司在主要下游客户体系内的竞争优劣势，主要客户对其他同类产品供应商的采购情况和主要交易方式、定价机制等

公司的主要竞争优势包括：技术质量过关，满足客户采购要求；设计能力领先，为客户提供从设计到量产的一站式服务；响应速度快，满足客户生产需要；供货稳定，与客户合作紧密；与知名汽车零部件企业建立了长期稳定的合作，信誉良好。

公司的主要竞争劣势包括：经营规模相对较小，生产效率等方面仍需改进。随着客户订单增加，现有产能难以满足业务发展需求，在一定程度上限制了业务规模的扩大。

汽车座椅骨架总成及零部件具有定制化特征，供应商通过客户对技术、设备、

研发能力、生产和质量管理体系等方面的评审后，才能进入客户的合格供应商名单。公司主要客户对其他同类产品供应商均采用年降的定价机制以及定期下单、订单式生产、签收结算的交易方式，与公司不存在重大差异。

综上，公司在客户同类产品供应商体系内竞争优势较为明显，在交易方式及定价机制方面与同行业公司不存在重大差异，公司与主要客户未来业务合作持续稳定

（五）说明公司报告期各期新增及退出客户的情况；报告期新增客户的获取方式、退出客户的退出原因；公司与退出客户是否存在纠纷或争议等，相关应收款是否及时回款。

报告期内，公司主要客户稳定，其中报告期内新增且单年销售金额超过 100 万元的客户有 7 家，主要系公司销售废料、冲压件、模具及座椅驱动器形成的客户；报告期内公司退出主要客户（报告期内单年收入曾超过 100 万元）为 5 家，分别为废料客户、电动自行车零部件客户和汽车零部件客户，主要系废料市场比价向出价高者客户出售、电动自行车零部件业务剥离、威马汽车等部分车型项目下线而不再向上述客户销售。报告期内，公司主要新增和退出客户是公司的市场开拓及市场选择行为导致。

1. 报告期各期主要新增客户情况及说明

报告期内，公司主要客户稳定，报告期内新增且单年销售金额超过 100 万元的客户有 7 家，具体情况如下：

客户名称	客户性质	客户成立时间	开始合作时间	销售收入（万元）				向客户销售内容	客户获取方式
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年		
江苏雅迪科技发展有限公司	电动自行车、电动摩托车生产商	2001 年	2021 年	-	-	805.21	-	电动自行车及摩托车冲压件、总成件	公司原子公司江苏雅力自主开拓的客户
瑞安市美宝废旧金属回收有限公司	废料回收商	2009 年	2022 年	1,025.16	2,544.25	-	-	金属废料	公司获得客户需求信息后与客户协商确定合作
成都柏言鸿达商贸有限公司	废料回收商	2017 年	2022 年	150.24	294.78	-	-	金属废料	
浙江宇航车辆配件	汽车配件生产商	1995 年	2022 年	1,114.10	470.19	-	-	模具、冲压件	公司自主开拓

有限公司								
瑞安市荣邦汽车零部件有限公司	汽车配件生产商	1998年	2022年	200.00	192.48	-	-	模具、冲压件
江苏忠明祥和精工股份有限公司	汽车配件生产商	2002年	2021年	124.93	383.75	40.37	-	座椅驱动器
浙江三星机电股份有限公司	洗衣机离合器及电机生产商	1982年	2021年	198.96	411.35	522.49	-	洗衣机离合器冲压件

注：上表报告期内新增客户包括曾为公司历史客户且报告期间与公司再次交易的客户

由上表可见，公司新增主要客户背景主要包括：基于汽车座椅零部件生产业务、模具生产加工业务新增汽车零部件生产商客户，基于现有冲压设备及工艺为按摩座椅生产商及洗衣机零部件生产商提供冲压件产品，基于原子公司江苏雅力电动自行车摩托车冲压件业务新增电动自行车、电动摩托车生产商客户，通过市场比较确定与新增废料回收商合作。综上，公司在报告期内新增客户均为公司的市场开拓及市场选择行为导致。

报告期内，除向瑞安市美宝废旧金属回收有限公司和浙江宇航车辆配件有限公司销售废料、汽车零部件等金额相对较大外，公司向上述新增客户单年销售规模均不超过 1,000 万元，合作规模较小，公司主要客户稳定。

2. 报告期各期主要退出客户情况及说明

报告期内，公司主要客户稳定，退出主要客户（报告期内单年收入曾超过 100 万元）为 5 家，具体情况如下：

客户名称	客户性质	客户成立时间	开始合作时间	销售收入（万元）				向客户销售内容	退出原因
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年		
成都回源废旧物资回收有限公司	废料回收商	2010 年	2017 年	-	-	-	293.24	金属废料	经市场比价其收购价格较低，公司通过比价选择其他客户
江苏雅迪科技发展有限公司	电动自行车、电动摩托车生产商	2001 年	2021 年	-	-	805.21	-	电动自行车及摩托车冲压件、总成件	为原子公司江苏雅力的客户，公司于 2021 年底转出江苏雅力股权，其不再为公司客户

客户名称	客户性质	客户成立时间	开始合作时间	销售收入（万元）				向客户销售内容	退出原因
				2023年1-6月	2022年	2021年	2020年		
浙江瓯赛汽车零部件铸造有限公司	废料回收商	1985年	2018年	-	271.34	2,999.85	2,172.63	金属废料	经市场比价其收购价格较低，公司通过比价选择其他客户
威马新能源汽车采购(上海)有限公司	主机厂	2018年	2019年	-	296.23	711.18	649.17	车身饰件	因经营问题，公司申请破产重整
南京奥托立夫汽车安全系统有限公司	汽车配件生产商	1990年	2008年	-	172.06	185.62	243.48	紧固件、分总成	车型项目下线

报告期内退出客户有 5 家，分别为废料客户、电动自行车零部件客户和汽车零部件客户，其中成都回源废旧物资回收有限公司、浙江瓯赛汽车零部件铸造有限公司客户退出主要系废料市场比价，其收购价格较低，公司通过比价选择其他客户；江苏雅迪科技发展有限公司客户退出主要系电动自行车零部件业务剥离而不再向上述客户销售；不再向威马新能源汽车采购（上海）有限公司采购系威马新能源因经营问题，公司申请破产重整；南京奥托立夫汽车安全系统有限公司客户退出，主要系相关车型项目下线。

（六）请申报会计师发表明确意见，并说明对公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否与相关客户存在关联关系；是否存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；相关客户的市场需求、是否具有稳定的客户基础、是否依赖某一客户等的核查过程及核查结论

1. 说明对公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否与相关客户存在关联关系；是否存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；相关客户的市场需求、是否具有稳定的客户基础、是否依赖某一客户等

公司报告期内前五大客户的股权结构、实际控制人情况如下：

序号	客户名称	股权结构	实际控制人名称
1	一汽富维安道拓金属	一汽富维（600742.SH）持股 50%，安道拓亚洲控股公司持股 50%	一汽富维、安道拓亚洲控股公司
2	一汽富维	控股股东吉林省亚东国有资本投资有限公司持股 16.32%	吉林省人民政府国有资产监督管理委员会
3	重庆安道拓	期跃（上海）贸易有限公司（安道拓亚洲控股公司圈子子公司）持股 50%，安道拓亚洲控股公司持股 50%	安道拓亚洲控股公司
4	英提尔交运	交运股份（600676.SH）持股 50%，英提尔汽车香港控股公司持股 50%	交运股份、英提尔汽车香港控股公司
5	瓯赛汽车	控股股东苏银进持股 30.22%	苏银进
6	一汽富晟李尔	长春一汽富晟集团有限公司持股（长春富安管理有限公司持股 35%、常熟汽饰 603035.SH 持股 30%，一汽股权投资（天津）有限公司持股 25%，宁波华翔 002048.SZ 持股 10%）51%，李尔（毛里求斯）有限公司（李尔集团 LEA.N 全资子公司）持股 49%	长春一汽富晟集团有限公司
7	佛吉亚	佛吉亚投资公司持股 100%	佛吉亚投资公司

注 1：重庆安道拓在 2020 年及之前系延锋座椅控股子公司，延锋座椅系延锋汽车饰件系统有限公司控股企业，2021 年延锋座椅将重庆安道拓股权转让给安道拓全资子公司，重庆安道拓实际控制人变更为安道拓亚洲控股有限公司。2020 年，公司主要与延锋座椅旗下的重庆安道拓及其子公司交易，2021 年，延锋座椅将重庆安道拓股权转让给安道拓全资子公司后，公司前五大客户变更为重庆安道拓

公司前五大客户中一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、英提尔交运、一汽富晟李尔和佛吉亚均为上市公司、上市公司的控股子公司或合资公司，瓯赛汽车为与公司无关联自然人苏银进控股的公司。

根据公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员提供的情况调查表、承诺函以及确认函，且经对公司报告期内前五大客户的工商资料查

询、走访以及发送确认函，公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与公司前五大客户不存在关联关系。公司前五大客户与公司均是独立的商业个体，不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

公司自 2001 年以来就与长春富维安道拓汽车饰件系统有限公司等一汽富维和安道拓在国内合作的企业建立业务关系，并于 2008 年与一汽富维安道拓金属开展合作。截至目前，公司与富维安道拓系合作已经超过 20 年，合作时间较长且较为稳定，具有合理性、可持续性。此外，公司与重庆安道拓（由延锋座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名品牌商合作都在 10 年以上，均已进入其核心供应商名单，形成较为长期的合作，具有稳定的客户基础。公司自 2016 年与一汽富晟李尔开始合作，其为公司红旗 HQ9 车型项目的直接客户，因红旗 HQ9 车型项目实现量产，成为公司 2022 年的前五大客户。

目前，汽车座椅一级配套市场集中度较高，安道拓、李尔、弗吉亚、丰田纺织、麦格纳等几大外资品牌占据市场主导地位。根据前瞻产业研究院数据，2019 年全球汽车座椅行业前五大企业市场集中度为 74%，行业前十大企业市场集中度为 93%，其中安道拓为全球第一大汽车座椅生产商，市场占有率为 27%。下游客户行业集中度较高导致汽车座椅二级配套企业客户集中度普遍较高。公司通过一汽富维安道拓金属、长春富维安道拓饰件配套于中国一汽集团的大部分内资及合资品牌，因此对富维安道拓系的销售额占比较高。但公司对大客户的销售占比呈逐年下降趋势，不存在依赖某一客户的情况。

2. 核查程序

针对上述事项，我们主要：

(1) 对公司主要销售管理人员进行访谈，了解客户集中度较高的原因，客户在行业中的地位、透明度及经营状况，公司与主要客户合作的稳定性与持续性；

(2) 对公司主要客户进行访谈，了解公司客户获取途径；获得客户关联关系承诺函，确认公司主要客户独立性；

(3) 查阅同行业上市公司客户集中度情况，并对不同公司客户集中度差异进行分析；

(4) 通过市场公开信息查询公司主要客户在汽车产业链中的地位、资质情况；

(5) 获取公司主要客户调查表，了解主要客户同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比信息，以及主要客户向同类供应商的采购模式和定价机制；

(6) 查阅并取得公司报告期各期新增及退出主要客户的清单，了解报告期新增客户的获取方式、退出客户的退出原因及公司与退出客户是否存在纠纷或争议等；

(7) 对公司主要客户进行网络核查，通过全国企业信用信息公示系统、企查查等渠道获取主要客户的工商注册信息、注册地址、经营范围及董监高名单、股东名单等基本信息；审阅了公司关联方基本资料及公司实际控制人、董事、监事和高管人员调查表，与主要客户的工商信息等进行交叉比对，核查二者是否存在关联关系。

3. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司客户集中度较高主要系下游客户行业集中度较高，且公司与主要客户形成稳定的长期合作关系，具有合理性；公司同行业上市公司客户集中度均较高，公司客户集中度较高是符合行业特征的；公司主营业务前五大客户主要为全球知名汽车零部件企业在国内设立的合资企业及独资企业或大型国企汽车集团参股或控股企业，股东背景雄厚，近年来公司主要客户经营情况整体较为稳定，公司主要客户不存在重大不确定性风险；

(2) 公司与其主要客户不存在关联关系，公司业务获取方式不影响独立性，公司具备独立面向市场获取业务能力；

(3) 公司主要客户对其他同类产品供应商的交易方式、定价机制等与公司相同，公司在客户同类产品供应商体系内竞争优势较为明显，不会在交易方式及定价机制方面丧失竞争优势，公司与主要客户未来业务合作持续稳定；

(4) 除项目定点协议及通用采购协议外，公司未与主要客户签订长期合作协议、排他性协议，但公司与主要客户合作多年且配套的车型较多，新的供应商进入具有较高的认证壁垒，客户转移订单的可能性不大，公司与客户业务的稳定性与持续性不存在重大不确定性；

(5) 报告期内，公司主要客户稳定，其中报告期内新增且单年销售金额超过100万元的客户有7家，主要系公司销售废料、冲压件、模具及座椅驱动器形成的客户；退出主要客户（报告期内单年收入曾超过100万元）5家，分别为废料

客户、电动自行车零部件客户和汽车零部件客户，主要系废料市场比价向出价高者客户出售、电动自行车零部件业务剥离、客户自身经营不善破产而不再向上述客户销售。报告期内，公司主要新增和退出客户是公司的市场开拓及市场选择行为导致，与其不存在争议。

(6) 公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关客户不存在关联关系；不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；相关客户具有稳定的市场需求和客户基础，不存在依赖某一客户的情形。

九、关于成本及采购

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用、运输费用构成，其中原材料成本占比较高，达 65%以上；制造费用主要为厂房及设备折旧、能源费用以及外协加工费等。

(2) 发行人主要原材料为车用钢材，包括钢卷、线材等，属于大宗商品；此外还包括冲压件、分总成、紧固件、钢丝件、管件等配件产品。报告期内，发行人主要能源消耗为电力。2021 年主要原材料钢卷和线材采购价格大幅增长，电力采购价格较稳定，报告期小幅下降。

(3) 报告期发行人外协加工主要为电泳、电镀、热处理等工序，招股说明书未充分披露发行人外协加工的具体内容，报告期各期加工费用金额及占营业成本的比例等情况。

请发行人：

(1) 说明报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性，委外加工费逐年下降的原因及合理性，2020 年主营业务成本中运输费成本与当期收入的匹配性。

(2) 说明报告期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价变动比例，结合报告期各期钢卷、线材受行业供需变化的影响情况，分析说明报告期内发行人钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性，对发行人经营业绩的具体影响；报告期各期发行人采购钢卷、线材原材料的平均价格与公开市场价格（如有）、

同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

(3) 说明报告期各期发行人采购、耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间对应关系，耗用能源数量、与产品产量之间的对应关系，并说明报告期发行人采购、耗用主要材料及能源数量与当期产品产量的匹配性。

(4) 说明发行人报告期各期外协加工费用金额及占当期营业成本的比例，报告期主要委托加工供应商与发行人的合作历史、委托加工的具体内容、定价依据及公允性，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来；发行人报告期外协加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 11）

回复：

(一) 说明报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性，委外加工费逐年下降的原因及合理性，2020 年主营业务成本中运输费成本与当期收入的匹配性

1. 报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本，自 2020 年 1 月 1 日起计入营业成本。若不考虑运输费用对主营业务成本结构的影响，公司各期主营业务成本构成情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	13,967.97	69.43%	30,379.93	67.84%	35,163.85	69.26%	24,010.25	68.92%
人工费用	1,782.61	8.86%	4,668.45	10.42%	4,479.79	8.82%	2,635.05	7.56%
制造费用	4,367.02	21.71%	9,735.57	21.74%	11,125.37	21.91%	8,190.84	23.51%
合计	20,117.60	100.00%	44,783.95	100.00%	50,769.01	100.00%	34,836.14	100.00%

报告期内，主营业务成本中的料、工、费的比例保持相对稳定。其中，2021 年人工费用占比提高主要系随着生产规模的增长，公司增加了生产人员数量并提高了人均薪酬，生产工人的人均薪酬从 2020 年的 7.23 万元/年增长至 2021 年的 8.80 万元/年。而直接材料的占比在 2021 年有所提升，则主要系当年度钢材、

线材采购均价相比于上年涨幅分别达 18.25%和 19.74%所致。2022 年，由于钢卷、线材等市场价格在下半年回落，整体直接材料成本有所下降，直接材料占比小幅减少。2023 年 1-6 月，由于新车型总成产品结构变化，导致整体直接材料成本占比略有增加。

2. 委外加工费逐年下降的原因及合理性

为提高生产效率和经济效益，报告期内公司存在将电镀、电泳、热处理、钢卷分条以及模具数控机床加工等工序委托外协单位加工的情况，该等外协工序在行业内已发展成熟，不涉及公司核心技术环节。报告期内，公司委托加工业务金额总体较小，具体情况具体如下：

委外加工费具体明细项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
表面处理	381.17	56.92%	832.21	59.68%	945.12	67.59%	820.22	74.88%
分条开平	34.37	5.13%	105.86	7.59%	101.88	7.29%	21.34	1.95%
模具数控加工等	191.49	28.60%	312.46	22.41%	78.70	5.63%	44.18	4.03%
其他（压铸、拉丝、攻丝等）	62.59	9.35%	144.02	10.33%	272.60	19.50%	209.58	19.13%
合计	669.61	100.00%	1,394.54	100.00%	1,398.30	100.00%	1,095.32	100.00%

2021 年，公司表面处理的委外加工费增长主要系新项目量产导致的产品产量增长所致。2022 年、2023 年 1-6 月由于在制模具产值高，公司自有生产人员不足、产能紧张，故模具制造的数控加工、线切割等工序进行委外生产的费用大幅度增加。

3. 2020 年主营业务成本中运输费成本与当期收入的匹配性

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本，自 2020 年 1 月 1 日起计入营业成本。

报告期内，公司运输费主要按重量计算，由于模具均存放于公司用于后续产品生产并不涉及运输且部分客户存在上门取货的情况，故运输费用主要与公司承担运输的产品收入和重量相关。报告期内各期，公司运输费与当期收入的匹配性分析详见本回复报告“十五、关于期间费用”第（一）小问回复内容。

(二) 说明报告期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价变动比例，结合报告期各期钢卷、线材受行业供需变化的影响情况，分析说明报告期内公司钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性，对公司经营业绩的具体影响；报告期各期公司采购钢卷、线材原材料的平均价格与公开市场价格（如有）、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性

1. 关于公司报告期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价变动比例，及钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性和对公司经营业绩的具体影响的说明

(1) 报告期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价变动比例

公司报告期各期主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购单价及变动情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	平均采购单价	同比变动	平均采购单价	同比变动	平均采购单价	同比变动	平均采购单价
钢卷（元/吨）	4,847.87	-13.40%	5,598.28	-9.05%	6,156.13	18.25%	5,205.85
线材（元/吨）	5,715.59	-3.61%	5,929.86	-6.97%	6,373.91	19.74%	5,323.09
主要配件（元/件）	0.98	27.02%	0.77	-9.18%	0.85	41.56%	0.60

注：平均采购单价=相应期间采购总金额/采购总数量；其他主要配件包括冲压件、分总成、紧固件、钢丝件和管件等

关于钢卷、线材等主要原材料，2021 年，受国际国内大宗商品上涨影响，钢材市场价格持续上涨，公司钢卷、线材的平均采购单价较 2020 年明显上涨；2022 年，随着钢材市场价格下降，公司原材料采购均价较 2021 年均价出现下降。2023 年 1-6 月，公司钢材平均采购价格随市场价格进一步下降。

关于主要配件单价，2020 年至 2021 年，公司主要配件平均单价上涨较快，主要系单价较高的分总成采购金额及占比增加。报告期采购的主要配件包括冲压件、分总成、钢丝件和管件等，该等配件具有定制化特征和规格差异，因此不同产品价格会有差异。2020 年至 2022 年分总成平均单价为 7.24 元/件，明显高于配件平均单价 0.75 元/件，且公司分总成采购金额由 2020 年的 1,410.54 万元增长至 2021 年的 4,173.60 万元，占当期营业成本比例由 2020 年的 3.52% 增长至 2021 年的 7.19%，因此主要配件采购价格增长具有合理性。2022 年公司主要配

件产品中分总成采购占比下降，主要配件均价也相应下降。2023 年 1-6 月公司主要配件产品中分总成采购占比上升，主要配件均价也相应上升。

(2) 报告期内公司钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性

公司采购的钢卷、线材均由钢材加工而来，对应的采购价格与钢材公开市场价格挂钩，随着钢材市场价格走势变动而发生波动。中国钢铁工业协会发布的钢材价格综合指数是衡量国内钢材市场价格变动的指标之一，其近年来波动情况如下图所示：



数据来源：WIND、中国钢铁工业协会

2020 年相对 2019 年，受新冠疫情停工、停产等因素的影响，制造业受到了一定冲击，钢材综合价格指数呈现了一定的下降趋势。2019 年至 2020 年，公司钢卷、线材等钢材采购平均单价较为稳定，其中 2020 年钢卷、线材采购均价分别同比下降 2.36%和 5.65%，略有下降，与钢材综合价格指数走势相符，具有合理性。

2021 年以来，钢材综合价格指数出现明显上涨，主要系国内经济复苏远超预期，钢铁行业市场需求旺盛，钢材消费快速增长，国内钢价持续回升；此外，受货币政策影响，全球大宗商品价格均出现较大幅度上涨，钢材价格亦随之上涨。公司钢卷、线材 2021 年采购平均单价较 2020 年分别同比上涨 18.25%和 19.74%，涨幅明显，与钢材综合价格指数走势相符，具有合理性。

2022 年以来，钢材综合价格指数出现回落，公司钢材采购均价亦出现小幅下降情形，公司钢材采购价格波动趋势与市场价格变动一致。

(3) 钢卷、线材原材料采购价格变动对公司经营业绩的影响

报告期各期，在产品结构、单位产品原材料耗用等因素不变的情况下，钢卷及线材原材料价格上涨 5%、10%和 20%对公司毛利率影响如下：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
原材料价格上涨 5%	毛利率变动	-1.35%	-1.30%	-1.42%	-1.53%
	毛利率变动幅度	-5.86%	-6.12%	-6.89%	-6.17%
原材料价格上涨 10%	毛利率变动	-2.71%	-2.59%	-2.83%	-3.07%
	毛利率变动幅度	-11.71%	-12.24%	-13.79%	-12.34%
原材料价格上涨 20%	毛利率变动	-5.42%	-5.18%	-5.67%	-6.14%
	毛利率变动幅度	-23.43%	-24.48%	-27.57%	-24.67%
公司钢卷平均采购价格波动率		-13.42%	-9.05%	18.25%	-
公司线材平均采购价格波动率		-3.61%	-6.97%	19.74%	-
原材料价格同比变动对利润总额影响（万元）		587.02 至 690.88	1,174.44 至 1,524.92	-4,086.93 至 -3,778.44	-

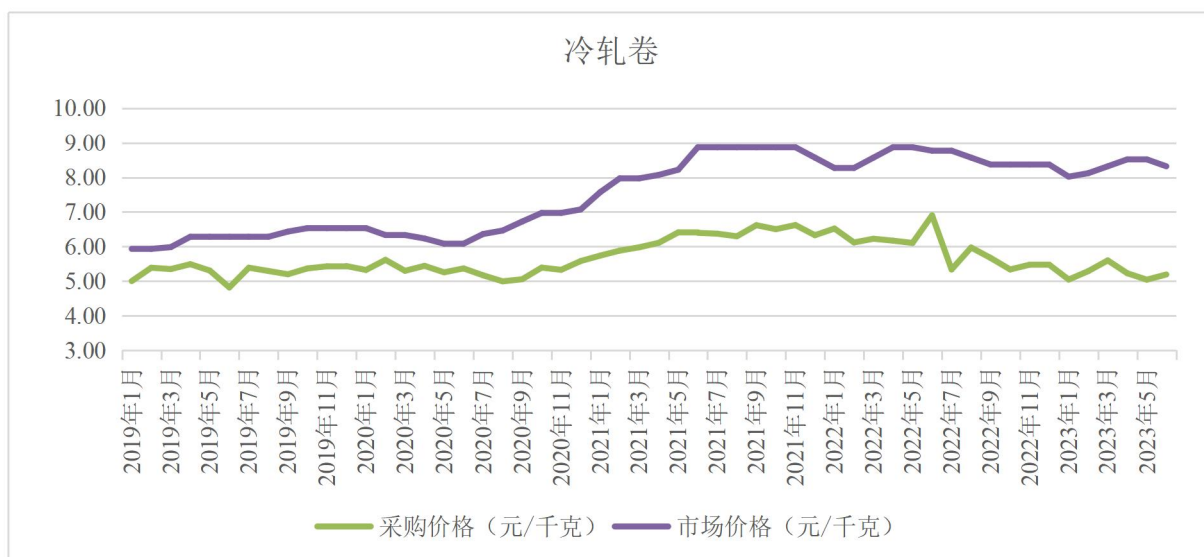
注：毛利率变动=其他因素不变情况下钢卷及线材上涨一定幅度后测算的毛利率-当期实际毛利率；原材料价格变动对经营业绩影响=当年收入金额*当年钢卷、线材平均采购价格波动率*对应的敏感性系数

从上表可得，钢材及线材原材料价格每上涨 5%，对应的毛利率约下降 1.30%-1.53%，按此测算，2021 年钢卷、线材采购均价分别同比上升 18.25%和 19.74%，该因素导致公司当年利润总额下降约 4,086.93 万元至 3,778.44 万元；2022 年钢卷、线材采购均价较 2021 年出现下降，该因素导致公司当年利润总额上升约 1,174.44 万元至 1,524.92 万元；2023 年 1-6 月钢卷、线材采购均价较 2022 年出现下降，该因素使公司当期利润总额进一步恢复，上升约 587.02 万元至 690.88 万元。

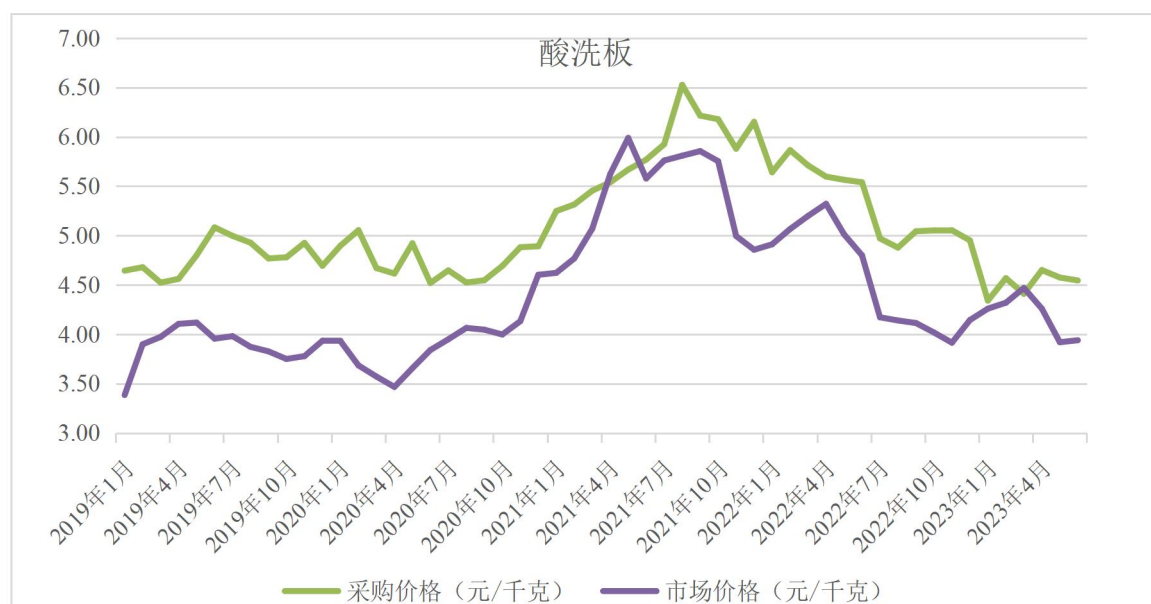
2. 报告期各期公司采购钢卷、线材原材料的平均价格与公开市场价格（如有）、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况

(1) 报告期各期公司采购钢卷、线材原材料的平均价格与公开市场价格比较情况

报告期内，公司采购钢卷主要为冷轧卷与酸洗卷，冷轧卷及酸洗卷型号众多，市场上并无权威公开市场价格，基于可比性考虑，公司选取了宝钢股份系统对外公布的 HC420LA 基价及中国钢铁工业协会公布的厚度 2.75mm 热轧卷板含税价格作为冷轧卷和酸洗卷参考市场价格。公司冷轧卷与酸洗卷采购均价与相关市场价格对比情况如下：



注：市场价格数据为宝钢股份系统对外公布的 HC420LA 基价（对外报价）



注：市场价格选取了厚度 2.75mm 热轧卷板含税市场价格，数据来源于 wind 及中国钢铁工业协会

报告期内，由于各类别钢卷具体型号和参数有所差异，且受到加工、运输、自然损耗等因素的影响，各大类钢卷的实际采购均价与选择品种的市场报价会有差异，但价格波动趋势基本一致。

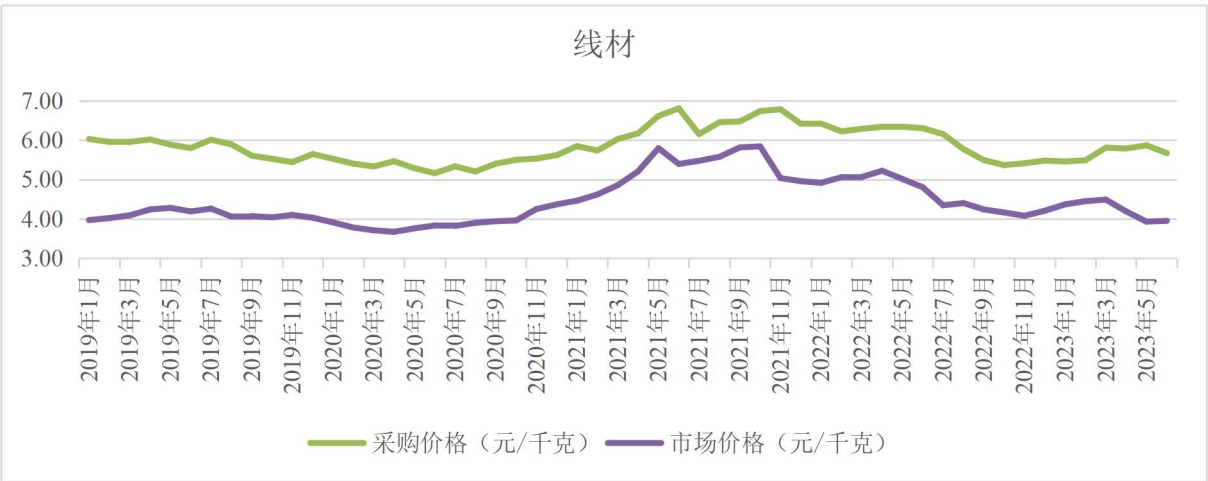
就冷轧卷而言，公司在报告期内主要向宝钢股份采购冷轧卷，公司冷轧卷采购价格低于宝钢股份系统对外公布的 HC420LA 基价主要系宝钢股份往往会在基价基础上给予其客户一定价格优惠，其中公司采购价格较宝钢股份 HC420LA 基价的价差在 2021 年增加，主要系公司在 2021 年获得宝钢股份价格优惠增加，且公

公司向贸易商以相对较低的价格采购冷轧卷金额比例增加。2023 年 1-6 月公司采购价格较宝钢股份 HC420LA 基价的价差较大，主要系公司与宝钢股份的定价基础从 HC420LA 基价变更为以宝钢 BSI 指数为主，公司获得的价格优惠力度增加。

就酸洗卷而言，考虑到较难获取酸洗卷公开市场价格数据，而酸洗板均为热轧板加工而来，且价格变动与热轧板存在一致性，故此处市场价格选取了厚度 2.75mm 热轧卷板含税市场价格。由于酸洗卷为热轧卷加工而来，其市场价格一般高于热轧卷，故公司酸洗卷采购均价普遍高于热轧卷市场价格。

此外，公司冷轧卷和酸洗卷采购均价变动滞后于市场价格变动，主要系公司在实际采购中主要采用提前约定价格和数量的方式进行滚动采购，钢卷一般在向钢材贸易商或者生产商下达订单后的 3-6 个月到货入库。公司当月的采购入库均价实为 3-6 个月前的下单价格，而上图中公司采购均价按照入库时点统计，故公司采购均价变动滞后于相关基准价格变动。

报告期内，公司线材采购均价与市场价格对比情况如下：



注：市场价格数据为直径 6.5mm 高线价格，数据来源于 WIND 及中国钢铁工业协会

报告期内，由于各类别线材具体型号和参数有所差异，且受到加工、运输、自然损耗等因素的影响，各大类线材的实际采购均价与选择品种的市场报价会有差异，但价格波动趋势基本一致。其中公司线材采购价格普遍高于直径 6.5mm 高线市场价格，主要系该市场价格为母材价格，而公司采购的线材为母材经过拉直加工、镀铜加工、镀锌加工或磷化加工等处理后的线材，公司采购价格包含相关工序加工费，此外还包含运输费等费用，线材采购价格高于母材价格属于正常现象。

此外，2020 年公司线材采购价格与直径 6.5mm 高线市场价格差价相对 2021 年较大，主要系 2020 年公司向鞍山彭立伟钢绳有限公司、江苏法尔胜金属线缆销售有限公司等供应商采购的镀铜钢丝、镀锌钢丝等加工费较高的钢丝占比相对较高，导致当年整体采购价格与母材市场价格相差较大。

(2) 报告期各期公司采购钢卷、线材原材料的平均价格与同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况

由于部分可比公司未直接披露原材料采购价格，经公开搜索，公司与主要原材料同为钢材的汽车零部件企业采购信息如下：

单位：元/千克

公司	原材料	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	公司主要产品
上海沿浦	钢板	-	-	7.20	5.38	汽车座椅骨架、座椅功能件和金属、塑料成型的汽车零部件
博俊科技	钢板	-	-	7.22	5.79	汽车冲压类产品、商品模产品、注塑类产品等
拓普集团	钢材	-	-	6.56	4.91	汽车 NVH 减震系统、内外饰系统、轻量化车身、智能座舱部件、热管理系统、底盘系统、空气悬架系统、智能驾驶系统
正裕工业	钢管及钢卷类	-	-	7.24	5.85	汽车悬架系统减震器、汽车橡胶减震产品以及发动机密封件等汽车零部件产品
斯菱股份	钢材	-	6.59	7.56	5.83	轮毂轴承单元、轮毂轴承、离合器涨紧轮及惰轮轴承和圆锥轴承等汽车轴承
公司	钢卷	4.85	5.60	6.16	5.21	汽车座椅骨架及冲压件
	线材	5.72	5.93	6.37	5.32	

注：上述价格信息来源于上市公司招股说明书、再融资募集说明书及公开发行可转换公司债券跟踪评级报告等公开资料；上述公司尚未披露 2022 年及 2023 年 1-6 月钢材采购单价数据

由上表可见，公司钢材采购价格与上述公司采购价格整体相当，且波动趋势基本相同。其中与部分公司采购价格存在一定差异，主要系不同公司生产汽车零部件不同，使用钢材品类、型号及规格存在差异，导致价格不同。其中，公司 2021 年钢材平均采购价格同比涨幅略低于汽车零部件企业钢材采购价格平均水平，主要系公司在 2020 年 9 月至 2020 年 12 月钢材市场价格尚未涨至高位期

间采购下单备货量较大，随着该部分订单货物在 2021 年陆续入库，拉低了公司 2021 年钢材整体采购价格。

（三）说明报告期各期公司采购、耗用主要材料数量，耗用数量与产品产量之间对应关系，耗用能源数量、与产品产量之间的对应关系，并说明报告期公司采购、耗用主要材料及能源数量与当期产品产量的匹配性

1. 采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系

（1）原材料采购、耗用匹配性说明

报告期内，公司主要原材料为钢卷及线材，主要根据客户订单预测、生产需求及价格波动情况安排采购，公司主要原材料采购入库后，生产部门根据生产计划进行领料。报告期内，公司采购、领用的钢卷及线材数量情况如下：

单位：吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购量	20,157.75	43,776.51	35,606.07	33,929.66
领用量	13,174.19	34,652.84	36,010.50	32,221.75
采购量与领用量差额	6,983.56	9,123.67	-404.43	1,707.91
领用量占采购量的比例	65.36%	79.16%	101.14%	94.97%

2020 年至 2021 年，公司采购量与领用量基本一致，主要材料采购与投入情况整体较为匹配。2022 年及 2023 年 1-6 月，公司原材料市场价格处于下行阶段，为减少原材料价格上升对经营业绩的影响，公司根据实际情况在材料低价位时进行主动备货，期末库存原材料数量增加。

（2）各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系

公司原材料钢卷、线材生产的直接产品分别为汽车座椅用冲压件和汽车座椅用钢丝件总成。公司冲压件及总成件产品具有定制化特征，均为非标准化产品，公司按具体产品型号及耗用建立相应的 BOM，生产时根据 BOM 表安排领料。

报告期内主要原材料的领用与对应的产品产量的比较情况具体如下：

单位：吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
钢卷和线材领用量（A）	13,174.19	34,652.84	36,010.50	32,221.75
钢卷和线材生产投入量（B）	12,571.40	32,785.40	32,186.78	30,169.03
钢卷及线材直接加工产品产量（C）	8,130.44	21,912.68	20,869.53	19,478.14

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
单位原材料产出产品量 (D=C/B)	64.67%	66.84%	64.84%	64.56%

注：钢卷和线材生产投入量（B）系用于生产公司冲压件、钢丝总成件等产品的重量，钢卷和线材领用量除包括钢卷和线材生产投入量外，还包括研发领用及直接对外销售领用量；钢卷及线材直接加工产品产量（C）系根据产品产量及单个产品理论重量测算

由上表可知，公司各期单位原材料产出产品产量相对稳定。公司 2020 年、2021 年单位原材料产出产品产量较为接近，而 2022 年较高，主要是产品结构发生了变化。具体情况如下：

单位：吨

主要产品类型	单个产品标准投入产出比	2023 年 1-6 月		2022	
		产品产出重量	产出重量占比	产品产出重量	产出重量占比
靠背板、钢丝件等	80%以上	3,096.37	38.08%	8,565.79	39.09%
靠背下连接板、头枕支架及底板、坐盆等	70%-80%（含）	579.88	7.13%	1,669.07	7.62%
靠背左右侧板等	60%-70%（含）	2,190.74	26.94%	5,292.45	24.15%
锁扣支架等	50%-60%（含）	1,255.91	15.45%	3,643.29	16.63%
下横梁、固定支架、安全带支架等	50%以下	1,007.54	12.39%	2,742.09	12.51%
合计		8,130.44	100.00%	21,912.68	100.00%
主要产品类型	单个产品标准投入产出比	2021		2020	
		产品产出重量	产出重量占比	产品产出重量	产出重量占比
靠背板、钢丝件等	80%以上	7,470.33	35.80%	6,503.94	33.39%
靠背下连接板、头枕支架及底板、坐盆等	70%-80%（含）	1,539.66	7.38%	1,687.62	8.66%
靠背左右侧板等	60%-70%（含）	5,182.15	24.83%	4,364.06	22.40%
锁扣支架等	50%-60%（含）	3,477.80	16.66%	3,827.87	19.65%
下横梁、固定支架、安全带支架等	50%以下	3,199.59	15.33%	3,094.64	15.89%
合计		20,869.53	100.00%	19,478.14	100.00%

注：产出重量占比指该类产品产出重量占冲压环节全部产品的比例

2022 年，如靠背板、钢丝件等投入产出比较高的产品的占比较高，而如下横梁、固定支架、安全带支架等投入产出比较低的产品占比较低，导致 2022 年公司整体投入产出比较高。

综上，公司单位原材料产出产品产量相对稳定，2022 年单位原材料产出产品产量发生一定变化主要系产品结构变化。公司各期单位钢卷及线材等原材料产出冲压件及钢丝总成件产品产量相匹配。

2. 报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系

报告期内，公司生产经营过程中主要消耗的能源为电力，主要产品包括汽车座椅骨架总成件及冲压件，公司电力消耗情况及汽车座椅骨架总成及冲压件产量情况如下表所示：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
总用电量（万度）	521.72	1,209.17	1,252.21	1,067.69
冲压件自产产量（万件）	3,102.81	8,497.98	7,752.89	7,698.60
总成件自产产量（万件）	683.95	1,903.49	1,944.60	1,867.36
冲压件和总成件合计产量（万件）	3,786.76	10,401.46	9,697.49	9,565.96
单位冲压件及总成件产品耗电量(度/件)	0.14	0.12	0.13	0.11

注：上表用电量为公司自有厂房（含对外出租）的总用电量，自产产量为公司生产基地生产的产量，含进一步加工成总成件的冲压件数量

报告期内，公司单位冲压件及总成件产品耗电量较为稳定，总用电量与主要产品产量基本匹配。

（四）说明公司报告期各期外协加工费用金额及占当期营业成本的比例，报告期主要委托加工供应商与公司的合作历史、委托加工的具体内容、定价依据及公允性，与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来；公司报告期外协加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1. 报告期各期外协加工费用金额及占当期营业成本的比例

报告期内，公司委托供应商外协加工的环节主要包括金属表面处理、模具加工、攻丝等环节，外协加工费用金额及占当期营业成本情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
外协加工费用	669.61	1,394.54	1,398.30	1,095.32
营业成本	22,661.93	51,263.93	58,028.51	40,102.62
外协加工费用占营业成本比例（%）	2.95	2.72	2.41	2.73

由上表可见，报告期各期，公司外协加工费用占营业成本比例均较小。

2. 主要委托加工供应商与公司的合作历史、委托加工的具体内容、定价依据及公允性

(1) 公司与主要委托加工供应商的合作历史情况及委托加工内容

报告期内，公司与报告期各期前五名委托加工供应商的合作历史及委托加工内容情况如下：

供应商名称	合作开始期间	是否仍在合作	委托加工内容	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
平阳银晶电镀有限公司	2017 年	否	表面处理	-	-	-	278.37
长春恒盛汽车涂装有限公司	2020 年	是	表面处理	143.07	363.29	510.32	162.62
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	2019 年	是	表面处理	42.30	99.32	102.27	79.31
成都瑞光涂装有限公司	2014 年	是	表面处理	21.73	46.28	62.68	56.91
吉林元亨表面技术有限公司	2021 年	是	表面处理	16.36	40.07	66.71	-
杨建华	2015 年	是	模具加工	49.66	107.67	8.70	1.08
瑞安市匡鑫汽摩配件有限公司	2018 年	是	其他（攻丝）	36.18	63.08	131.56	65.24
合肥市欧达汽车零部件有限公司	2022 年	是	表面处理	78.17	114.41		

公司位于温州、长春、成都及合肥等生产基地部分座椅骨架总成及相关零部件产品需经电泳、喷塑等表面处理后再对外销售，报告期初，公司主要通过委外加工的方式完成表面处理工序。随着公司长春生产基地 2020 年汽车座椅骨架总成产品开始量产、成都生产基地产量增加及安徽生产基地 2022 年量产，公司在长春、成都、合肥地区新增了长春恒盛汽车涂装有限公司、吉林元亨表面技术有限公司、成都齐立鸿汽车零部件有限公司、合肥市欧达汽车零部件有限公司等表面处理加工的外协供应商，且委外规模随着公司量产规模的增加而增加；2021 年公司在温州瑞安工厂建成电泳车间，温州生产基地具备了表面处理加工能力，故不再将电泳工序委托平阳银晶电镀有限公司加工。

公司委外的模具加工环节主要包括模具零部件数控加工、线切割、热处理和刻字等工序，由于公司模具零部件数控加工、线切割等产能不足，且设备工艺不

能满足热处理、刻字等工序的要求，公司将少部分模具加工工序委托给杨建华等模具加工供应商加工。2022 年及 2023 年 1-6 月，公司委外模具加工需求增加，经综合对比，公司主要委托杨建华等进行模具加工。

除表面处理及模具加工外，公司其他委外加工环节还包括紧固件及冲压件攻丝工序、塑料零部件注塑工序、钢卷分条及开平工序等，上述工序均非公司核心生产工序，公司由于相关产能受限或工艺限制，将部分生产工序进行委外加工。

(2) 主要委托加工供应商的定价依据及公允性

1) 定价依据

报告期，公司主要委托加工供应商委托加工的具体内容、定价依据如下：

供应商名称	委托加工内容	定价依据
平阳银晶电镀有限公司	表面处理	主要计价公式为：产品面积×单位面积加工价格，加工单价主要根据外协厂商的成本、合理利润率、包装运输费等，由双方协商确定
长春恒盛汽车涂装有限公司	表面处理	
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	表面处理	
成都瑞光涂装有限公司	表面处理	
吉林元亨表面技术有限公司	表面处理	
合肥市欧达汽车零部件有限公司	表面处理	按件计价，由公司根据市场行情通过比价议价与外协方协商确定，主要影响因素有产品的尺寸、加工精度和单位模次加工数量等
杨建华	其他（模具加工）	
瑞安市匡鑫汽摩配件有限公司	其他（攻丝）	按件计价，由公司根据市场行情通过比价议价与外协方协商确定，主要影响因素有工艺种类、技术要求等

2) 定价公允性

公司向委托加工供应商委托加工的产品主要为定制化产品，加工内容也有定制化特征，不存在市场公开交易价格，无法通过与公开市场价格对比来论述公司与委外供应商之间的交易定价公允性。因此，公司的委外供应商采购定价公允性将通过双方的定价机制、定价标准进行分析。

① 定价机制

公司主要通过市场询价及比价的方式确定委外供应商，公司有加工需求时先向委外供应商询价，收到对方报价后选择性价比较高的委外供应商，并于与委外供应商通过市场化协商、议价的方式确定最终交易价格。公司主要委外供应商与公司均不存在关联关系，交易双方属于独立、理性的市场参与主体，双方交易定价基于市场竞价基础上自主协商后确定的交易价格。

② 定价标准

报告期内，公司与主要委外处理供应商定价标准如下：

供应商名称	地区	定价标准
主要供应商表面处理委外定价标准		
平阳银晶电镀有限公司	瑞安	冲压件：0.01 平方米以上按不含税 12 元/平方米计算，0.01 平方以下按不含税 0.1 元/只计算，不含运费； 钢丝件：0.01 平方米以上按不含税 17 元/平方米计算，0.01 平方米以下按不含税 0.1 元/只计算，不含运费
长春恒盛汽车涂装有限公司	长春	0.03 平方米以上按不含税 8.5 元/平方米计算，0.03 平方米以下，按 0.03 平方米结算，不含运费；特殊产品 钢丝件，面积小且占钩多的产品按成本单独核算的；局部电泳价格协商确定 2022 及 2023 年，面积大于 0.01 平方米产品，电泳按不含税 8 元/平方米计算；面积小于 0.01 平方米产品，电泳按不含税 0.1 元/只计算
吉林元亨表面技术有限公司	长春	0.01 平方米以上按不含税 8.3 元/平方米计算，不含运费；局部电泳价格协商确定 2022 及 2023 年，电泳单价按照不含税 7.8 元/平方米计算
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	成都	面积小于 0.1 平方米产品，电泳按不含税 12 元/平方计算（人工费根据每件难易程度另加费用）；大件按含税 8.4-8.62 元/平方米（按难易程度），不含运费
成都瑞光涂装有限公司	成都	面积小于 0.1 平方米产品，电泳按不含税 12 元/平方计算（人工费根据每件难易程度另加费用）；大件按含税 8.4-8.62 元/平方米（按难易程度），不含运费
合肥市欧达汽车零部件有限公司	合肥	电泳单价按照不含税 8.2 元/平方米计算
主要供应商模具加工委外定价标准		
杨建华	瑞安	按件计价，通过协商签订采购框架合同，约定各加工工序的核算单价标准，最终以每月加工费结算单为准
主要供应商其他加工委外定价标准		
瑞安市匡鑫汽摩配件有限公司	瑞安	按件计价，根据双方签订的产品价格清单确认加工费

对同一地区的供应商，公司主要通过询价及比价的方式确定合作方，相同地区的表面处理供应商加工费具体定价标准基本一致，主要以单位面积加工价格为计价基础，在考虑工艺种类、加工精度、技术要求等各类因素基础上双方协商谈

判确定价格，交易定价合理、公允。

3. 关于关联方关系与资金往来的核查情况

经查阅公司全体股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具的调查表，查阅公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水，查询报告期内主要委托加工供应商的网络公示信息，访谈报告期内合作的主要委托加工供应商有关负责人，报告期内，公司上述主要供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，除公司与委托加工供应商的正常业务往来外，不存在其他资金往来。

4. 报告期外协加工业务会计处理情况，符合《企业会计准则》的规定

公司与委外供应商约定的加工费用不含原材料价格，对于提供给加工商的材料不确认销售收入，主要会计处理如下：

(1) 发出委托加工物资时

借：委托加工物资-发出材料

贷：原材料/半成品

(2) 确认加工费金额时

借：委托加工物资-加工费

贷：应付账款

(3) 收回委托加工物资时

借：原材料/半成品/库存商品

贷：委托加工物资-发出材料

委托加工物资-加工费

根据《企业会计准则》规定，委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。公司将原材料提供给加工商之后，加工商仅进行简单的加工工序，加工商根据加工量收取固定加工费，加工费的定价与所交付的物料的价格变动无关。因此，公司对于上述交易按照委托加工业务处理，符合《企业会计准则》的规定。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要：

(1) 获取公司主营业务成本构成明细表，分析直接人工、制造费用变动情况；获取委外加工费明细表，访谈公司生产负责人，了解委外加工环节、具体构成；获取公司 2020 年主营业务成本中运输费明细表、收入明细表，分析运输费用与收入的匹配关系；

(2) 获取公司主要原材料钢卷、线材及主要其他配件采购清单，分析其采购单价变动情况；

(3) 对公司原材料采购价格与市场价格进行对比，了解报告期内公司钢卷、线材原材料采购价格波动的原因及合理性，并对公司毛利率对原材料价格敏感性进行分析，对公司经营业绩的具体影响；

(4) 通过公开信息查阅同行业可比公司同类材料采购价格，与公司采购价格进行比较分析；

(5) 获取公司报告期内原材料明细表，分析公司报告期内主要原材料采购量与消耗量的配比性；获取公司报告期内主要原材料、能源明细表以及产品产量明细表，分析公司报告期内主要原材料耗用量与产品产量、能源耗用量与产品产量的匹配性；

(6) 取得并查阅公司报告期内委外加工明细表，了解公司外协加工的主要工序、与外协供应商的合作历史、加工具体内容、定价过程及定价依据，获取公司外协加工的产品、合同、报价单，分析外协定价是否公允；

(7) 查阅公司和委托加工供应商签订的采购协议；查阅公司及其子公司、股东、董事、监事、高级管理人员的银行流水；

(8) 了解公司报告期外协加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司主营业务成本中的料、工、费的比例基本保持稳定。委外加工费增加主要系新项目拓展上取得较好成效，生产规模增长所致，与公司的实际经营情况相符；2020 年主营业务成本中运输费成本与当期收入是匹配的；

(2) 公司采购的钢卷、线材均由钢材加工而来，对应的采购价格与钢材公开市场价格挂钩，随着钢材市场价格走势变动而发生波动；公司钢材采购价格与市场价格及汽车零部件上市公司采购价格波动趋势相同。其中与部分汽车零部件上

市公司采购价格存在一定差异，主要系不同公司生产汽车零部件部件不同，使用钢材品类、型号及规格存在差异，导致价格不同；

(3) 公司采购量与领用量基本一致，主要材料采购与投入情况整体较为匹配；公司钢卷、线材等原材料耗用数量与产品产量相匹配；公司总用电量与主要产品产量基本匹配；

(4) 报告期各期，公司外协加工费用占营业成本比例均较小；报告期各期委托加工主要供应商与公司的合作历史具有商业合理性，委托加工包括金属表面处理、模具加工、攻丝等，定价公允；委托加工主要供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系；基于正常商业合作关系，公司与委托加工主要供应商存在正常资金往来，前述人员与委托加工主要供应商不存在资金往来；公司委外加工相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

十、关于供应商 申请文件显示：

(1) 报告期各期，发行人向前五大供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为 40.16%、41.46%和 39.64%。发行人主要供应商在报告期内较为稳定，不存在供应商集中度较高的情形。

(2) 发行人报告期内新增前五大供应商包括一汽富维安道拓金属、浙江新博汽车零部件有限公司、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司。一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司均为客户指定供应商。

请发行人：

(1) 说明供应商性质（生产型供应商或贸易型供应商），其生产经营规模与发行人采购金额的匹配性；发行人是否与主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议；如是，请说明协议主要约定关于合作方式、合作期限等的主要约定。

(2) 结合一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司的成立时间、股东背景、与发行人建立合作关系的方式及与发行人客户的具体关系等说明客户指定其作为供应商的原因，发行人是否向其独家采购相关材料，前述供应商与发行人在结算条款、付款方式和条件、产品质量要求、运费承担方式、定价机制等方面与其他同类供应商的差异情况及合理性。

(3) 说明发行人报告期各期新增和退出供应商的数量及变动原因、销售金额和占比, 是否存在供应商退出后注销的情形, 是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形。

(4) 说明发行人与主要供应商的交易及结算流程, 发行人向主要供应商采购的定价依据; 对比发行人报告期向不同供应商采购同类产品或服务的采购价格情况, 说明是否存在差异情况及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见, 并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论, 包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果等, 相关核查是否充分。(审核问询函问题 12)

回复

(一) 说明供应商性质(生产型供应商或贸易型供应商), 其生产经营规模与公司采购金额的匹配性; 公司是否与主要供应商签订年度框架协议或长期合作协议; 如是, 请说明协议主要约定关于合作方式、合作期限等的主要约定

1. 公司报告期前五大供应商性质(生产型供应商或贸易型供应商), 生产经营规模与公司采购金额的匹配性

报告期内, 公司前五大供应商性质、生产经营规模及采购情况等信息列示如下:

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	供应 商性 质	生产经营规 模	匹 配 性
2023 年 1-6 月						
1	宝钢股份	钢卷	4,454.67	生产 型	1,698.55 亿 元	是
2	鞍钢钢材加工配送(长春)有限公司	钢卷	1,521.51	生产 型	588.25 亿元	是
3	德辰物资	钢卷	1,314.84	贸易 型	4 亿元左右	是
4	福然德股份有限公司	钢卷	1,193.30	贸易 型	44.32 亿元	是
5	一汽富维安道拓金属	滑轨、 调角器	554.63	生产 型	7.87 亿元	是
合计			9,038.96			
2022 年度						
1	德辰物资	钢卷	12,439.96	贸易 型	8.5 亿元左右	是

2	宝钢股份	钢卷	5,765.32	生产型	3,677.78 亿元 (前三季度)	是
3	福然德股份有限公司	钢卷	2,103.13	贸易型	103.42 亿元 (前三季度)	是
4	无锡市鑫涌管业有限公司	管件	1,464.82	生产型	1.2 亿元左右	是
5	瑞安市晓挺汽车零部件有限公司	钢丝件	1,171.24	生产型	0.15 亿元左右	是
合计			22,944.46			

2021 年度

1	德辰物资	钢卷	9,226.40	贸易型	9.9 亿元左右	是
2	宝钢股份	钢卷	7,074.80	生产型	3,643.49 亿元	是
3	长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司	滑轨、调角器	3,641.44	生产型	18.53 亿元	是
4	浙江新博汽车零部件有限公司	冲压件	1,642.72	生产型	0.3 亿元左右	是
5	恺博（常熟）座椅机械部件有限公司	高调电机	1,416.94	生产型	48 亿元左右	是
合计			23,002.30			

2020 年度

1	德辰物资	钢卷	7,227.09	贸易型	7.3 亿元左右	是
2	宝钢股份	钢卷	6,490.41	生产型	2,936.74 亿元	是
3	瑞安市晓挺汽车零部件有限公司	钢丝件	984.83	生产型	0.11 亿元左右	是
4	鞍山彭立伟钢绳有限公司	线材	967.79	生产型	1.6 亿元左右	是
5	长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司	滑轨、调角器	957.66	生产型	17.30 亿元	是
合计			16,627.78			

注 1：同一控制下供应商主体采购金额已合并统计，其中德辰物资包括同一控制下主体温州嘉众汽车部件加工有限公司，宝钢股份包括同一控制下主体上海宝钢、成都宝钢汽车钢材部件加工配送有限公司、成都宝钢西部贸易有限公司和上海宝钢高强钢加工配送有限公司

注 2：上海宝钢钢材贸易有限公司、长春富维安道拓汽车金属零部件有限公司、福然德股份有限公司、鞍钢钢材加工配送（长春）有限公司生产经营规模数据分别来自宝钢股份（600019）、一汽富维（600742）、福然德（605050）、鞍钢股份（000898）年度及半年度报告，其余生产经营规模数据来自访谈。

据上表,报告期内公司向其前五大供应商的采购金额均小于供应商生产经营规模,公司主要供应商生产经营规模与公司采购金额能够匹配。

2. 公司与主要供应商的合作协议及其约定情况

报告期内,公司与前五大供应商均签订年度框架协议或订单式采购协议,双方合作协议的主要约定情况列示如下:

序号	供应商名称	协议类型	合作方式	协议约定期限	采购内容	采购价格	结算与付款方式
1	宝钢股份	年度框架协议+订单式采购协议	年度协议约定优惠政策+每月根据预测需求采购,一单一合同	2022.01.01-2022.12.31、 2021.01.01-2021.12.31、 2020.01.01-2020.12.31、 2019.01.01-2020.12.31,一年一签。	钢卷	合同上列明采购品名、规格、数量、单价、总价及交货时间等	全额预付,电汇或承兑
2	德辰物资	订单式采购协议	每月根据预测需求采购,一单一合同		钢卷	合同上列明采购品名、生产厂家、材质、规格、数量、单价、总价及交货时间	全额预付或30-90天月结,电汇或承兑
3	长春一汽富维安道拓汽车金属零部件有限公司	年度框架协议	年度协议+按需通过邮件下订单	长期	滑轨、调角器	按年度框架协议约定单价	月结90天,电汇或承兑
4	浙江新博汽车零部件有限公司	年度框架协议	年度协议+按需通过邮件下订单	长期	冲压件	按价格清单协商价格,存在3年每年3%年降	月结60天,电汇或承兑
5	恺博(常熟)座椅机械部件有限公司	年度框架协议	年度协议+按需通过邮件下订单	2021.01.01-2025.01.01	高调电机	按年度框架协议约定单价	月结90天,电汇或承兑
6	瑞安市晓挺汽车零部件有限公司	年度框架协议	年度协议+按需通过邮件下订单	长期	钢丝件	按年度框架协议约定单价,存在3年每年3%年降	月结60天,电汇或承兑
7	鞍山彭立伟钢绳有限公司	订单式采购协议	每月根据预测需求采购,一单一合同		线材	合同上列明采购品名、生产厂家、材质、规格、数量、单价、总价及交货时间	全额预付,电汇
8	福然德股份有限公司	订单式采购协议	每月根据预测需求采购,一单一合同	-	钢卷	合同上列明采购品名、生产厂家、材质、规格、数量、	月结30天或全额预付,电汇

序号	供应商名称	协议类型	合作方式	协议约定期限	采购内容	采购价格	结算与付款方式
						单价、总价及交货时间	
9	无锡市鑫涌管业有限公司	年度框架协议	年度协议+按需通过邮件下订单	长期	管件	按价格清单协商价格, 存在3年每年3%年降	月结90天, 电汇或承兑
10	鞍钢钢材加工配送(长春)有限公司	年度框架协议+订单式采购协议	年度协议+每月根据预测需求采购, 一单一合同	2023.01.01-2023.12.31	钢卷	合同上列明采购品名、牌号、规格、数量、单价、总价及交货时间等	50%现金预付, 剩余50%携款提货

据上表, 公司与各期前五大供应商均签订了合作协议。其中, 钢材、线材由于单价随市场行情波动, 因此与该类供应商均采用订单式协议合作的形式。公司与主要供应商合作时间较久, 合作关系较为稳定。

(二) 结合一汽富维安道拓金属、恺博(常熟)座椅机械部件有限公司的成立时间、股东背景、与公司建立合作关系的方式及与公司客户的具体关系等说明客户指定其作为供应商的原因, 公司是否向其独家采购相关材料, 前述供应商与公司在结算条款、付款方式和条件、产品质量要求、运费承担方式、定价机制等方面与其他同类供应商的差异情况及合理性

公司座椅骨架总成由靠背骨架、坐垫骨架、腿托系统、腰托系统、靠背调节系统、滑轨系统等多个类型的部件构成, 其中公司总成件中需要外购的零部件主要包括滑轨、调角器以及电机等, 一般用于靠背调节系统、滑轨系统。上述零部件需要进行外购, 主要系滑轨、调角器、电机等零部件往往具有通用性, 客户不同项目的座椅可通用上述零部件。因此, 对于一个新项目而言, 沿用前期其他通用零部件可节省模具费、安全测试费等, 有利于降低成本, 故客户倾向于将项目中的滑轨、调角器以及电机定点给原先的供应商, 并指定公司向特定供应商购买上述零部件进行产品配套。

报告期内, C229(红旗H9)项目的座椅骨架总成由公司取得项目定点, 而配套的零部件滑轨、调角器以及电机等由一汽富维安道拓金属和恺博(常熟)座椅机械部件有限公司等取得项目定点, 故公司根据客户一汽富维控股子公司长春富维安道拓饰件的指定向上述公司进行采购用于C229(红旗H9)项目的配套生产。

一汽富维安道拓金属和恺博(常熟)座椅机械部件有限公司的基本信息如下:

企业名称	一汽富维安道拓金属	恺博（常熟）座椅机械部件有限公司
统一社会信用代码	91220101661647047E	91320581MA1NM9YG1P
成立日期	2007-11-26	2017-03-24
注册资本	2,460.00 万美元	35,000.00 万人民币
法定代表人	赵跃华	王韬
股权结构	一汽富维持股 50%、Adient Asia Holdings Co., Limited 持股 50%	恺博座椅机械部件有限公司持股 100%；穿透后 Adient Asia Holdings Co., Limited 持股 50%；延锋汽车饰件系统有限公司持股 50%
股东背景	两家公司均为国际知名汽车零部件企业安道拓在国内的合资公司，合资方分别为国内知名的企业零部件上市公司一汽富维和华域汽车（延锋汽车饰件系统有限公司的母公司）	
公司是否向其独家采购相关材料	否	否
主要股东与长春富维安道拓饰件的具体关系	一汽富维和 Adient Asia Holdings Co., Limited 分别持有长春富维安道拓饰件 51% 和 49% 股权；长春富维安道拓饰件为一汽富维控股子公司，一汽富维安道拓金属系一汽富维与安道拓的合营公司	Adient Asia Holdings Co., Limited 持有恺博座椅机械部件有限公司 50% 的股权，并持有长春富维安道拓饰件 49% 股权

汽车零部件一级供应商将项目的不同产品或者配件定点给多个供应商系行业惯常做法，一汽富维安道拓金属和恺博（常熟）座椅机械部件有限公司均为安道拓在国内的合资公司，具有丰富的汽车座椅零部件生产和制造经验，与长春富维安道拓饰件在其他车型项目也有合作，故该两家公司取得滑轨、电机的项目定点具有合理性。

尽管上述两家公司与该项目的发包方长春富维安道拓饰件均为安道拓在国内的合资公司，具有关联关系，但长春富维安道拓饰件为一汽富维的控股子公司，而一汽富维安道拓金属为一汽富维与安道拓的合营公司，恺博（常熟）座椅机械部件有限公司为安道拓和华域汽车子公司延锋汽车饰件系统有限公司的合营公司，三家公司均为独立运营，公司受长春富维安道拓饰件指定采购系基于项目定点原因所致，除一汽富维安道拓金属和恺博（常熟）座椅机械部件有限公司外，长春富维安道拓饰件还指定公司向日本电产（大连）有限公司、上海胜华波电器

有限公司、无锡全盛安仁机械有限公司等公司采购滑轨和电机用于项目配套。

报告期内，前述供应商以及其他同类供应商签定采购框架协议、采购合同的主要条款如下：

供应商名称	结算条款和付款方式	产品质量要求	运费承担方式	定价方式
一汽富维安道拓金属	月结 90 天， 承兑或电汇	如有质量异议，须在 45 天内提出书面意见，提供异议相关的资料	公司承担	公司与供应商商务谈判确定价格，公司具有采购定价自主权
恺博（常熟）座椅机械部件有限公司		各项指标符合相应的国际标准、国家标准、行业标准或公司规定的标准并符合其有关的最新强制性要求	供应商承担	
其他同类供应商（上海胜华波电器有限公司、无锡全盛安仁机械有限公司）		按照标准检查送货零件的质量、供货状态		

如上表所示，在公司与上述供应商在运费承担方式上略有差异，主要系一汽富维安道拓金属也为公司客户，公司主要向其销售冲压件，故在运输产品至一汽富维安道拓金属后，由司机于返程时将采购物资带回，因此合同签订的运输方式为自提。而在结算条款和付款方式、产品质量要求、定价方式等方面公司与前述供应商以及其他同类供应商不存在实质性的差异。

（三）说明公司报告期各期新增和退出供应商的数量及变动原因、销售金额和占比，是否存在供应商退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与公司合作的情形

1. 公司报告期各期新增和退出供应商的数量及变动原因、销售金额和占比

公司报告期各期合作供应商数量分别为 463 家、528 家、438 家和 373 家，采购金额分别为 32,537.29 万元、46,106.68 万元、41,923.97 万元和 16,636.96 万元。各期前五大供应商较为稳定，向前五大供应商采购额占公司总采购额的 51.10%、49.89%、54.73%和 54.33%。此外，公司因为积极开拓和培育优质低价供应商、新项目客户指定供货渠道、新材料需要新进供应商等原因，报告期有新增和退出供应商的情况，公司向该等新增或退出供应商的采购额、比例总体不大，具体情况如下：

单位：家、万元

2023 年 1-6 月				
项目	数量	数量占比	交易额	交易额占比
当期新增供应商	9	2.41%	281.01	1.69%
其中：完全新增	6	1.61%	262.68	1.58%
已有合作历史	3	0.80%	18.33	0.11%
当期退出供应商	44	10.05%	1,001.13	2.39%
其中：未来继续合作	35	7.99%	856.64	2.04%
完全终止	9	2.05%	144.50	0.34%
2022 年				
项目	数量	数量占比	交易额	交易额占比
当期新增供应商	12	2.74%	454.58	1.08%
其中：完全新增	12	2.74%	454.58	1.08%
已有合作历史	0	0.00%	0.00	0.00%
当期退出供应商	33	6.25%	1,531.87	3.32%
其中：未来继续合作	15	2.84%	1,044.31	2.26%
完全终止	18	3.41%	487.56	1.06%
2021 年				
项目	数量	数量占比	交易额	交易额占比
当期新增供应商	30	5.68%	1,744.53	3.78%
其中：完全新增	28	5.30%	1,725.08	3.74%
已有合作历史	2	0.38%	19.45	0.04%
当期退出供应商	28	6.05%	1,132.06	3.48%
其中：未来继续合作	4	0.86%	251.13	0.77%
完全终止	24	5.18%	880.93	2.71%

2020 年				
项目	数量	数量占比	交易额	交易额占比
当期新增供应商	56	12.10%	2,516.59	7.73%
其中：完全新增	54	11.66%	2,486.16	7.64%
已有合作历史	2	0.43%	30.43	0.09%
当期退出供应商	36	7.30%	2,628.65	10.35%
其中：未来继续合作	10	2.03%	804.97	3.17%
完全终止	26	5.27%	1,823.68	7.18%

注 1：上表列示的供应商数量未包含报告期内合计采购合计金额小于 10 万元的零星采购供应商。该类供应商报告期各期交易额分别占各期采购总额的 0.89%、0.89%、0.70%和 0.98%，占比较小

注 2：“当期新增供应商”是指前一年无采购而本期有采购的供应商，其中“完全新增”是指报告期内当年度首次合作的供应商，“已有合作历史”是指报告期内当年度非首次合作供应商；“当期退出供应商”是指前一年有采购而本期无采购的供应商，其中“未来继续合作”是指报告期内退出后又合作的供应商，“完全终止”是指报告期内退出后再无合作的供应商。当期新增或退出的供应商，并不表明当期进入或当期退出公司供应商体系

注 3：“新增供应商数量占比”是指新增供应商数量占当期供应商数量的比例，“新增供应商交易额占比”是指新增供应商当期采购金额占当期总采购金额的比例；“退出供应商数量占比”是指退出供应商数量占上期供应商数量的比例，“退出供应商交易额占比”是指退出供应商上期采购金额占上期总采购金额的比例

报告期各期，公司向持续交易的供应商采购金额分别为 21,396.29 万元、25,551.53 万元、29,530.78 万元和 11,116.71 万元，占各期采购总额比例分别为 65.76%、55.42%、70.44%和 66.82%。各期新增供应商数量分别为 56 家、30 家、12 家和 9 家，主要新增原因有公司积极开拓和培育优质低价供应商、新项目客户指定供货渠道、新材料需要新进供应商或偶然发生的零星采购需求，对应采购金额为 2,516.59 万元、1,744.53 万元、454.58 万元和 281.01 万元，呈逐年下降趋势，主要原因系公司在报告期内建立供应商考核机制，不断降低采购成本；各期退出供应商数量分别为 36 家、28 家、33 家和 44 家，主要退出原因有供应商被公司淘汰、当期无采购需求或关联方退出采购，对应采购金额为

2,628.65 万元、1,132.06 万元、1,531.87 万元和 1,001.13 万元，此类供应商可替代性较强，单家采购金额较小，退出不会对公司经营活动产生重大不利影响。

(1) 前五大新增供应商情况

报告期各期，公司对前五大新增供应商采购情况如下：

2023 年 1-6 月				
供应商名称	采购内容	交易额	交易额占比	新增原因
上海贻裕实业有限公司	钢卷	160.73	0.97%	新渠道
浩力森科技发展（上海）有限公司	电泳耗材	32.11	0.19%	新渠道
安徽典一金属制品有限公司	电泳	24.87	0.15%	新渠道
上海琐恬贸易有限公司	电泳耗材	21.52	0.13%	新渠道
宁波市百德模具有限公司	CNC 加工	12.83	0.08%	新渠道
小计		252.06	1.52%	
2022 年度				
供应商名称	采购内容	交易额	交易额占比	新增原因
合肥市欧达汽车零部件有限公司	电泳	114.41	0.27%	新渠道
上隼（上海）贸易有限公司	电泳耗材	103.76	0.25%	新渠道
四平市宏远气体有限公司	焊接耗材	48.77	0.12%	新渠道
吉林省宝舟经贸有限公司	五金工具	26.55	0.06%	新渠道
江苏耐力森模具制造有限公司	氮气弹簧	26.54	0.06%	新渠道
小计		320.04	0.76%	
2021 年度				
供应商名称	采购内容	交易额	交易额占比	新增原因
成都明华新源商贸有限公司	钢卷	331.62	0.72%	新渠道
上海沐秦实业有限公司	钢卷	321.07	0.70%	新渠道
上海凡川物资贸易有限公司	钢卷	296.45	0.64%	新渠道
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	电泳	102.27	0.22%	新渠道
吉林元亨表面技术有限公司	电泳	66.71	0.14%	新渠道
小计		1,118.12	2.43%	
2020 年度				
供应商名称	采购内容	交易额	交易额占比	新增原因
苏州隆鑫包装科技有限公司	围板箱	505.63	1.55%	新渠道
美达王（广州）商业有限公司	管件	265.38	0.82%	新渠道
宁波宝捷贸易有限公司	模具	260.34	0.80%	新渠道

无锡市源隆金属制品有限公司	管件	165.68	0.51%	客户指定
长春恒盛汽车涂装有限公司	电泳	162.62	0.50%	新渠道
小计		1,359.66	4.18%	

注：“交易额占比”是指该新增供应商当期采购金额占当期新增供应商采购总额的比例

由上表所示，报告期内主要新增供应商的原因为公司不断开发优质低价的新采购渠道以实现降本增效需求、新项目对新材料有需求或客户指定供应商，与报告期内公司生产经营情况相符。

(2) 前五大退出供应商情况

报告期各期，公司对前五大退出供应商采购情况如下：

2023 年 1-6 月				
供应商名称	采购内容	交易额	交易额占比	退出原因
瑞安市宏欣不锈钢有限公司	不锈钢	118.26	0.28%	当期无需求
上海增裕实业有限公司	钢卷	116.59	0.28%	当期无需求
台山市金桥铝型材厂有限公司	铝型材	113.66	0.27%	当期无需求
上海中赫化工有限公司	电泳耗材	93.92	0.22%	当期无需求
上海沐秦实业有限公司	钢卷	55.55	0.13%	当期无需求
小计		497.98	1.19%	
2022 年度				
供应商名称	采购内容	交易额	交易额占比	退出原因
上海舜成实业有限公司	钢卷	782.60	1.70%	当期无需求
源隆汽车零部件（武汉）有限公司	管件	98.48	0.21%	淘汰
乐清市广信机械有限公司	紧固件	64.60	0.14%	当期无需求
无锡大明金属科技有限公司	钢卷	64.27	0.14%	淘汰
上海赛邑金属材料有限公司	钢卷	47.06	0.10%	淘汰
小计		1,057.01	2.29%	
2021 年度				
供应商名称	采购内容	交易额	交易额占比	退出原因
平阳银晶电镀有限公司	电泳、电镀	278.37	0.86%	淘汰
宁波宝捷贸易有限公司	模具	260.34	0.80%	淘汰
杭州群瑜机械电器有限公司	线束	85.66	0.26%	当期无需求

宁波骏腾模具科技有限公司	模具	84.48	0.26%	当期无需求
成都齐立鸿汽车零部件有限公司	电泳	79.31	0.24%	当期无需求
小计		788.18	2.42%	

2020 年度

供应商名称	采购内容	交易额	交易额占比	退出原因
瑞安市善新贸易有限公司	冲压件	412.29	1.62%	关联方采购终止
东莞市铨锐模具有限公司	模具	265.91	1.05%	当期无需求
瑞安市逢莱塑胶制品有限公司	钢丝	245.48	0.97%	关联方采购终止
江苏法尔胜金属线缆销售有限公司	线材	234.98	0.92%	淘汰
深圳市华源达科技有限公司	模具	219.03	0.86%	当期无需求
小计		1,377.68	5.42%	

注：“交易额占比”是指该退出供应商上期采购金额占当期退出供应商采购总额的比例

由上表所示，报告期内供应商退出的原因为公司淘汰不合格供应商、当期无采购需求和规范关联交易而终止向关联方采购。

综上所述，公司报告期内新增和退出供应商主要基于业务需求、供货质量及成本考虑，与公司实际经营情况相符。

2. 供应商退出后注销、短期合作后又终止与公司合作的情形

公司报告期各期合作供应商退出后注销、短期合作后又终止的情况如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
供应商退出后注销的数量	1	1	1	3
退出后注销的供应商上期采购金额	19.88	1.25	11.80	327.63
供应商短期合作后又终止合作的数量	2	6	6	10
短期合作后又终止合作的供应商上期采购金额	46.02	178.16	381.99	309.05

注 1：短期合作后又终止合作的情形是指完全退出供应商中仅合作过一次的供应商

注 2：上表列示的供应商数量未包含报告期内合计采购合计金额小于 10 万元的零星采购供应商。该类供应商报告期各期交易额分别占各期采购总额的 0.89%、0.89%、0.70%和 0.98%，占比较小

由上表所示，报告期内，供应商退出后注销的数量分别为 3 家、1 家、1 家和 1 家，对应上期采购金额分别为 327.63 万元、11.80 万元、1.25 万元和 19.88 万元。其中，2020 年为规范关联交易终止与瑞安市逢莱塑胶制品有限公司合作，该供应商 2019 年采购金额为 245.48 万元，2020 年退出采购后于 2021 年 8 月注销。

短期合作后又终止合作的情形主要出现在配件采购供应商上，各期数量分别为 10 家、6 家、6 家和 2 家，其上期采购金额占上期采购总额的比例分别为 1.22%、1.17%、0.39%和 0.11%，各期占比均较小。

（四）说明公司与主要供应商的交易及结算流程，公司向主要供应商采购的定价依据；对比公司报告期向不同供应商采购同类产品或服务的采购价格情况，说明是否存在差异情况及合理性

1. 与主要供应商交易、结算流程及定价依据

序号	供应商名称	采购内容	定价依据	交易及结算流程
1	宝钢股份	钢卷	签订年度订货优惠协议，每月根据宝钢基价减优惠政策（宝时达平台会公布每月基价）确定最终采购价格，一单一合同协议定价	每月依据客户预测需求采购，宝钢平台（宝时达）下订单，采用电汇或承兑全额预付
2	德辰物资	钢卷	参考宝钢基价、参考市场（欧冶）现货价格、并与同类供应商进行比价，与其沟通谈判协商确定最终采购价格，一单一合同协议定价	每月依据客户预测需求采购，采用电汇或承兑的付款方式，根据产品品种和生产钢厂的不同，全额预付或货到发票到后 30-90 天内付款
3	一汽富维安道拓金属	滑轨、调角器	沟通谈判协商确定最终采购价格	签订合同确定采购品种和价格，每月按需采购，采用电汇或承兑的付款方式，货到发票到后 90 天内付款
4	浙江新博汽车零部件有限公司	冲压件	参考同类材料供应商采购价格，与其沟通谈判协商确定最终采购价格	签订年度框架合同确定采购品种和价格，每月按需采购，采用电汇或承兑的付款方式，货到发票到后 60 天内付款
5	恺博（常熟）座椅机械部件有限公司	高调电机	沟通谈判协商确定最终采购价格	签订合同确定采购品种和价格，每月按需采购，采用电汇或承兑的付款方式，货到发票到后 90 天内付款
6	瑞安市晓挺汽车零部件有限公司	钢丝件	参考同类材料供应商采购价格，与其沟通谈判协商确定最终采购价格	签订年度框架合同确定采购品种和价格，每月按需采购，采用电汇或承兑的付款方式，货到发票到后 60 天内付款

序号	供应商名称	采购内容	定价依据	交易及结算流程
7	鞍山彭立伟钢绳有限公司	线材	参考其他钢厂基价，与其沟通谈判协商确定最终采购价格，一单一合同协议定价	每月根据客户需求采购，采用电汇的付款方式，全额预付
8	福然德股份有限公司	钢卷	参考宝钢基价、参考市场（欧冶）现货价格、并与同类供应商进行比价，与其沟通谈判协商确定最终采购价格，一单一合同协议定价	每月依据客户预测需求采购，采用电汇付款方式，货到发票到后 30 天内付款或全额预付
9	无锡市鑫涌管业有限公司	管件	参考同类材料供应商采购价格，与其沟通谈判协商确定最终采购价格	每月依据客户预测需求采购，采用电汇或承兑的付款方式，货到发票到后 90 天内付款
10	鞍钢钢材加工配送（长春）有限公司	钢卷	参考市场（欧冶）现货价格、并与同类供应商进行比价，与其沟通谈判协商确定最终采购价格，一单一合同协议定价	50%现金预付，剩下 50%携款提货

2. 公司报告期向不同供应商采购同类产品或服务的采购价格情况

报告期内，公司主要的原材料采购为钢卷和线材。针对上述原材料，不同供应商采购价格差异分析如下。

（1）报告期向不同供应商采购钢卷价格分析

报告期各期，公司向冷轧板主要供应商采购金额、单价、采购金额占比情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
2023 年 1-6 月	宝钢股份	2,646.01	4,923.32	5.37	47.59%
	德辰物资	1,252.95	2,382.12	5.26	22.54%
	福然德股份有限公司	1,193.30	2,537.01	4.70	21.46%
	上海承享实业有限公司	208.39	475.13	4.39	3.75%
	上海贻裕实业有限公司	160.73	297.74	5.40	2.89%
合计		5,461.39	10,615.32	5.14	98.23%
期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
2022 年	德辰物资	10,542.29	18,871.83	5.59	69.37%
	福然德股份有限公司	2,103.13	3,479.62	6.04	13.84%
	宝钢股份	1,728.49	2,198.94	7.86	11.37%
	上海凡川物资贸易有限公司	407.15	766.49	5.31	2.68%

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
	上海承享实业有限公司	133.85	302.73	4.42	0.88%
合计		14,914.92	25,619.60	5.82	98.14%
2021 年	宝钢股份	6,442.57	9,902.69	6.51	48.58%
	德辰物资	4,401.90	6,910.50	6.37	33.40%
	上海舜成实业有限公司	717.77	1,216.56	5.90	5.45%
	福然德股份有限公司	449.85	836.47	5.38	3.41%
	上海沐秦实业有限公司	296.35	475.41	6.23	2.25%
合计		12,308.45	19,341.63	6.36	93.09%
2020 年	宝钢股份	6,002.09	10,609.10	5.66	59.03%
	德辰物资	3,324.84	6,551.15	5.08	32.70%
	上海舜成实业有限公司	266.06	526.68	5.05	2.62%
	福然德股份有限公司	199.64	454.73	4.39	1.96%
	上海承享实业有限公司	98.61	208.56	4.73	0.97%
合计		9,891.24	18,350.21	5.39	97.27%

报告期各期，公司向酸洗板主要供应商采购金额、单价、采购金额占比情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
2023 年 1-6 月	宝钢股份	1,808.66	4,075.93	4.44	51.28%
	鞍钢钢材加工配送（长春）有限公司	1,475.09	3,459.18	4.26	41.82%
	苏州翔楼新材料股份有限公司	103.35	117.64	8.79	2.93%
	德辰物资	61.88	106.96	5.79	1.75%
	上海承享实业有限公司	58.50	132.59	4.41	1.66%
合计		3,507.48	7,892.30	4.44	99.44%
期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
2022 年	宝钢股份	4,036.82	8,053.14	5.01	55.35%
	德辰物资	1,897.67	3,373.15	5.63	26.02%
	鞍钢钢材加工配送（长春）有限公司	433.17	1,007.33	4.30	5.94%
	上海承享实业有限公司	291.31	580.72	5.02	3.99%

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
	苏州翔楼新材料股份有限公司	227.59	247.06	9.21	3.12%
	合计	6,886.57	13,261.39	5.19	94.42%
2021 年	德辰物资	4,824.32	8,628.65	5.59	78.84%
	宝钢股份	632.23	963.55	6.56	10.33%
	苏州翔楼新材料股份有限公司	177.74	208.96	8.51	2.90%
	成都明华新源商贸有限公司	117.52	190.09	6.18	1.92%
	上海平青钢铁有限公司	113.28	190.41	5.95	1.85%
	合计	5,865.09	10,181.65	5.76	95.84%
2020 年	德辰物资	3,902.25	8,168.79	4.78	74.92%
	宝钢股份	488.33	905.84	5.39	9.38%
	上海平青钢铁有限公司	183.45	415.52	4.41	3.52%
	福然德股份有限公司	167.15	388.61	4.30	3.21%
	上海舜成实业有限公司	109.01	231.78	4.70	2.09%
	合计	4,850.18	10,110.53	4.80	93.12%

上述供应商中，除宝钢、鞍钢属于钢材生产商外，其他供应商均为钢材贸易商。2020-2022 年期间，公司直接向宝钢股份采购价格明显高于通过贸易商采购的价格，主要系相对贸易商而言，公司单个品种采购量相对较小，议价能力较弱，钢厂直接报价较高；而贸易商服务于多个客户，汇总后对钢材终端供应商的采购量较大、议价能力较强，可取得价格优惠，故贸易商报价总体低于宝钢股份直接报价。2022 年度，公司向宝钢股份直接采购酸洗板的价格略低于其他贸易商，主要系 2022 年 6 月其武汉青山基地酸洗板价格优势，公司以较低价格进行提前备货。2023 年因公司与宝钢股份签订季度锁价协议，在 1 季度确认的初始价格基础上，以宝钢季度 BSI 指数为基础进行后续季度价格调整，2023 年向宝钢股份的采购价格更优惠，与公司向贸易商的采购价格差异缩小。

此外，公司向苏州翔楼新材料股份有限公司采购价格明显高于其他供应商，公司主要向其采购品名为“27MnCrB5 热轧卷”规格为“3*280*C”和“3*310*C”的特种钢，该种板材技术难度较大，价格较高。

对于其他供应商而言，由于不同供应商所供应的钢材种类较多，且同种型号钢板在抗拉性、屈服度、延伸率等方面有所不同，其采购价格有所差异。

综上，公司向不同供应商购买的钢材种类较多，同类钢板原材料的价格不存在较大差异。公司向不同供应商购买的钢材因型号和性能不同，导致价格有所差异，具有合理性。

(2) 报告期向不同供应商采购线材价格分析

报告期各期，公司线材采购金额、单价及采购金额占比情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
2023 年1-6 月	鞍山彭立伟钢绳有限公司	378.82	648.00	5.85	46.87%
	泰兴市宏源钢丝制品有限公司	187.81	350.71	5.36	23.24%
	新余新钢金属制品有限公司	117.37	224.78	5.22	14.52%
	瑞安市锡清五金制品有限公司	92.22	145.44	6.34	11.41%
	南通兵文凯金属材料有限公司	23.44	35.01	6.69	2.90%
合计		799.66	1,403.94	5.70	98.93%
2022 年	鞍山彭立伟钢绳有限公司	776.92	1,271.50	6.11	36.94%
	新余新钢金属制品有限公司	530.27	937.10	5.66	25.21%
	泰兴市宏源钢丝制品有限公司	502.68	890.98	5.64	23.90%
	瑞安市锡清五金制品有限公司	171.89	273.99	6.27	8.17%
	南通兵文凯金属材料有限公司	45.90	62.95	7.29	2.18%
合计		2,027.66	3,436.51	5.90	96.41%
2021 年	鞍山彭立伟钢绳有限公司	880.60	1,363.39	6.46	35.41%
	新余新钢金属制品有限公司	609.45	1,012.43	6.02	24.51%
	泰兴市宏源钢丝制品有限公司	530.38	856.59	6.19	21.33%
	瑞安市锡清五金制品有限公司	222.26	325.89	6.82	8.94%
	浙江格威特实业有限公司	86.68	117.93	7.35	3.49%
合计		2,329.37	3,676.24	6.34	93.67%
2020	鞍山彭立伟钢绳有限公司	967.79	1,713.18	5.65	43.29%

期间	供应商	采购金额	数量	采购单价	占比
年	泰兴市宏源钢丝制品有限公司	494.61	1,016.36	4.87	22.12%
	新余新钢金属制品有限公司	447.48	914.34	4.89	20.02%
	瑞安市锡清五金制品有限公司	199.35	370.17	5.39	8.92%
	杭州华深金属制品有限公司	59.76	80.46	7.43	2.67%
合计		2,168.99	4,094.51	5.30	97.02%

报告期内，公司向不同供应商购买的钢材种类较多，不同类钢板原材料的价格存在一定差异，导致价格有所差异，具有合理性。

综上，报告期内公司向不同供应商采购同类产品的采购价格不存在较大差异，波动原因合理。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）对公司主要供应商进行访谈，了解其基本情况、生产经营规模、与公司合作历史等情况，获得经供应商确认的访谈纪要；

（2）查看采购合同与采购订单，确认采购方式、采购内容及结算与付款方式等核心条款；

（3）通过企查查等平台，查阅一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司的成立时间、股东背景，通过访谈采购总监、财务总监了解公司建立合作关系的方式及与公司客户的具体关系等；

（4）获取公司采购明细表，确认报告期各期新增和退出供应商的数量，向采购业务人员了解变动原因及相关供应商的详细情况；

（5）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等平台，查阅供应商的工商登记信息及存续状态，分析是否存在供应商退出后注销的情形；

（6）取得采购明细表，计算向供应商的采购平均价格情况，对采购价格变动趋势进行分析性复核；

（7）对公司采购执行实质性程序，包括函证、走访、细节测试及分析性复核程序。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内前五大供应商包括生产型供应商和贸易型供应商，其生产经营规模与公司采购金额均能够匹配；

(2) 客户指定一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司为供应商主要系滑轨、调角器、电机等零部件往往具有通用性，客户不同项目的座椅可通用上述零部件。因此，对于一个新项目而言，沿用前期其他通用零部件可节省模具费、安全测试费等，有利于降低成本，故客户往往会指定公司向特定供应商购买上述零部件进行产品配套，双方的合作情况具有真实的商业背景及合理性。一汽富维安道拓金属、恺博（常熟）座椅机械部件有限公司与公司其他同类供应商在结算条款、付款方式和条件、产品质量要求、运费承担方式、定价机制等方面的条款较为一致，不存重大差异；

(3) 报告期内，公司供应商新增和退出主要系公司积极开拓和培育合格供应商，建立优胜劣汰机制，淘汰不合格供应商，新增和退出的供应商当期采购额占公司采购总额的比例较低，公司主要供应商较为稳定；

(4) 公司与主要供应商定价依据合理，定价公允，对比公司报告期向不同供应商采购同类产品或服务的采购价格情况，波动原因合理；

(5) 报告期内，公司内部控制设计合理、运行有效，能够有效保证采购过程真实、有效，已经设计并执行了充分的程序对公司采购交易进行核查。

(六) 说明对公司报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果等，相关核查是否充分。

1. 对公司报告期内向供应商采购真实性的核查过程

(1) 了解与采购和付款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取了公司的供应商清单和采购明细表，查阅了公司与主要供应商签署的采购协议或业务订单，了解主要合同条款或条件；

(3) 访谈公司采购部、财务部等相关业务负责人，了解主要供应商的交易及结算流程、定价依据等信息；

(4) 查阅同行业可比公司招股说明书和公开年报，了解其采购模式与公司的异同点；

(5) 通过宝时达系统、WIND 及中国钢铁工业协会等查询报告期内公司主要原材料的公开市场价格情况，并分析采购价格与公开市场价格的差异情况，对比分析向不同供应商采购同类原材料的采购价格情况；

(6) 以抽样方式检查与采购付款相关的支持性文件，包括采购合同或订单、采购发票、供应商货款对账凭单、入库单和付款凭证等，检查采购入库的时点、数量和金额是否准确。

(7) 采用现场走访（或视频询问）、函证等手段核查公司向供应商采购的真实性。核查情况具体如下：

1) 函证核查情况

函证选样标准：①报告期各期含税交易额或应付账款余额前十大供应商；②报告期各期含税交易额大于 600 万元或者应付账款余额大于 150 万元的供应商；③对单个供应商应付账款及采购额未达到上述标准的随机发函。

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
发函金额	12,090.15	29,860.60	42,649.40	25,062.15
发函金额占采购总额比例	76.31%	74.89%	95.39%	79.71%
回函确认金额	11,255.88	29,720.50	41,726.47	24,412.54
回函确认金额占采购总额比例	71.05%	74.54%	93.33%	77.64%
未回函执行替代测试金额	834.27	140.10	922.93	649.61
未回函执行替代测试金额占采购总额比例	5.27%	0.35%	2.06%	2.07%
回函及执行替代测试合计金额	12,090.15	29,860.60	42,649.40	25,062.15
回函及执行替代测试合计金额占采购总额比例	76.31%	74.89%	95.39%	79.71%

注：对未回函供应商，执行的替代测试程序主要为核对采购合同或订单、采购发票、供应商货款对账凭单、银行回单等文件

2) 现场走访（或视频访谈）核查情况

走访选样标准：采购金额降序排序，选取的家数采购额占总采购额的 70%左右。

对主要供应商进行访谈，了解供应商的业务范围、经营规模、与公司的合作历史及合作背景、主要采购内容、与公司不存在除支付货款以外的其他资金往来等情况，采购具有真实性、主要供应商与公司不存在关联关系。具体访谈情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
供应商访谈数量	19	21	28	31
走访确认金额	11,294.22	31,489.05	33,731.77	23,257.43
走访金额占采购总额的比例	71.29%	78.98%	75.45%	73.97%

2、核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司采购与付款相关内部控制设计合理、运行有效，能够有效保证采购的真实性，已经设计并执行了充分的程序对公司采购交易进行核查，公司报告期内的采购交易是真实存在的。

十一、关于毛利率

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 26.93%（含运费）、26.38% 和 21.79%；其中总成件毛利率分别为 17.41%（含运费）、22.62%和 17.83%，冲压件毛利率分别为 28.37%(含运费)、27.38%和 22.77%；模具毛利率分别为 36.59%（含运费）、26.66%和 39.58%。

(2) 报告期内，发行人 2019 年总成件毛利率与同行业可比上市公司相关业务板块的平均毛利率较为接近，2020-2021 年总成件毛利率高于行业平均值；报告期冲压件毛利率高于行业平均值，模具产品毛利率与同行业可比公司有较大差异。

请发行人：

(1)结合影响发行人各类产品毛利率的主要因素量化分析报告期总成件和模具产品毛利率先增长后下降，冲压件毛利率持续下降的变动原因及合理性。

(2)结合发行人技术能力及产品竞争力等说明发行人冲压件及模具产品毛利率较高的原因及可持续性。

(3) 结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明发行人各类产品与选取的可比公司细分产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与发行人在原材料、产品用途、技术参数及客户群体方面的异同进一步分析说明发行人产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 13）

回复

（一）结合影响公司各类产品毛利率的主要因素量化分析报告期总成件和模具产品毛利率先增长后下降，冲压件毛利率持续下降的变动原因及合理性

报告期内，2021 年总成件毛利率由于主要原材料钢卷、线材等价格上涨而出现下降；冲压件毛利率在 2021 年同样受原材料涨价而出现毛利率下降。

1. 总成件毛利率变动原因分析

报告期内，公司总成件的平均单价和单位成本变化情况如下：

单位：元/件

产品	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
总成件	平均单价	15.12	11.83%	13.52	-24.93%	18.01	59.66%	11.28
	平均成本	12.32	11.49%	11.05	-25.47%	14.80	69.53%	8.73
	毛利率	18.50%	-	18.23%	-	17.83%	-	22.62%

2021 年，由于单价较高的座椅骨架总成项目收入占比提高，总成件单价也保持快速增长，而平均成本的增幅高于平均单价的涨幅主要系钢材、线材等主要原材料价格大幅增长所致。2022 年，总成件的平均单价和平均单位成本均有相对较大的下降，主要系结构变化所致。受长春、上海疫情管控等因素影响，2022 年上半年客户以及整车厂的生产出现一定时间的停滞，对产品的需求出现较大幅度的减少，当期座椅骨架总成收入因此出现较大幅度的下降，占总成件的比重也有所降低，导致总成件的平均单价和单位成本均出现了相对较大幅度的下降。各主要因素对毛利率变动的影响情况如下：

单位：元/件

总成件	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率
毛利率	18.50%	0.27%	0.27%	18.23%	0.40%	0.40%
单位产品价格	15.12	1.60	8.63%	13.52	-4.49	-27.27%
单位产品成本	12.32	1.26	-8.36%	11.05	-3.74	27.67%
其中：直接材料	8.17	1.59	-10.46%	6.58	-2.95	21.85%
直接人工	1.26	-0.27	1.80%	1.54	0.08	-0.56%

总成件	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率
制造费用	2.43	-0.05	0.34%	2.48	-0.81	5.98%
运费	0.46	0.01	-0.04%	0.46	-0.05	0.40%

(续)

总成件	2021 年度			2020 年度
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值
毛利率	17.83%	-4.79%	-4.79%	22.62%
单位产品价格	18.01	6.73	28.91%	11.28
单位产品成本	14.80	6.07	-33.70%	8.73
其中：直接材料	9.54	4.08	-22.65%	5.46
直接人工	1.46	0.59	-3.28%	0.87
制造费用	3.29	1.22	-6.77%	2.07
运费	0.51	0.18	-1.00%	0.33

2020 年和 2021 年，总成件由于座椅骨架总成收入占比提高，平均单价的持续增长，2022 年由于座椅骨架总成收入占比及单价下降，平均单价出现下降，具体详见本回复报告“七. 关于销售价格”第（一）小问之“1. 总成件单价增长的原因及合理性”相关回复内容。

2021 年，总成件产量提高至 1,944.60 万件，相比 2020 年的 1,867.36 万件持续增长。但由于座椅骨架总成占比持续增加，单位产品货值提高，且座椅骨架总成的生产环节相比于分总成更加复杂，故单位产品人工成本和单位制造费用的涨幅相对较高。而当年度，受钢材、线材等主要原材料价格大幅增长的影响，直接材料成本对毛利率变动的影响程度较高。报告期各期，公司主要原材料钢卷、线材的平均采购单价如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	均价	变动幅度	均价	变动幅度	均价	变动幅度	均价
钢卷	4,847.87	-13.42%	5,599.28	-9.05%	6,156.13	18.25%	5,205.85
线材	5,715.59	-3.61%	5,929.86	-6.97%	6,373.91	19.74%	5,323.09

2021 年，直接材料成本占总成件成本分别为 64.45%，而钢卷、线材是直接材料的主要构成，故采购均价的大幅增长导致直接材料占比提高，对毛利率产生了较大的负面影响，是 2021 年毛利率下降的主要原因。

2022 年，受主要客户所在地长春、上海疫情管控的影响，当期总成件收入出现一定幅度下降，座椅骨架总成收入占比及单价下降导致总成件平均单价和平均成本均出现下降，毛利率则保持相对稳定，小幅增加 0.40 个百分点。

2023 年 1-6 月，总成件毛利率整体较为稳定，相比于 2022 年小幅降低 0.50 个百分点。

2. 冲压件毛利率变动原因分析

报告期内，公司冲压件的平均单价和单位成本变化情况如下：

单位：元/件

产品	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
冲压件	平均单价	3.02	0.33%	3.01	-0.99%	3.04	1.33%	3.00
	平均成本	2.32	-0.85%	2.34	-0.43%	2.35	7.80%	2.18
	毛利率	23.07%	-	22.35%	-	22.77%	-	27.38%

报告期各期，各主要因素对毛利率变动的影响情况如下：

单位：元/件

冲压件	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率	金额/数值	变动额	对毛利率变动额影响率
毛利率	23.07%	0.72%	0.72%	22.35%	-0.42%	-0.42%
单位产品价格	3.02	0.01	0.27%	3.01	-0.03	-0.83%
单位产品成本	2.32	-0.02	0.45%	2.34	-0.01	0.41%
其中：直接材料	1.64	-0.05	1.57%	1.69	0.04	-1.49%
直接人工	0.12	-	-0.05%	0.12	-	0.12%
制造费用	0.45	0.04	-1.29%	0.41	-0.06	1.87%
运费	0.11	-0.01	0.22%	0.12	-	-0.09%
(续)						
冲压件	2021 年度					2020 年度

	金额/数值	变动额	对毛利率变动额 影响率	金额/数值
毛利率	22.77%	-4.61%	-4.61%	27.38%
单位产品价格	3.04	0.04	0.91%	3.00
单位产品成本	2.35	0.17	-5.52%	2.18
其中：直接材料	1.64	0.17	-5.92%	1.47
直接人工	0.12	0.02	-0.66%	0.10
制造费用	0.47	-0.03	0.99%	0.50
运费	0.12	-	-	0.12

2021年，冲压件单价保持平稳，平均成本则由于钢卷、线材等主要原材料价格大幅增长而增加。2021年，直接材料成本占冲压件成本的比重为69.82%，原材料价格变化对产品成本具有较大影响，是当期毛利率下降的主要原因。

2022年，冲压件单价小幅下降了0.99%，而单位成本小幅下降了0.43个百分点，毛利率保持稳定，小幅下降了0.42个百分点。2023年1-6月，冲压件单价小幅增长了0.33%，单位成本则下降了0.85%，毛利率小幅增长了0.72个百分点。

3. 模具毛利率变动原因分析

公司模具一般是根据客户要求定制化生产，各期变动主要受当期项目构成的影响。其中，2020年模具毛利率相对较低，主要系当年度某项目的客户为佛吉亚，最终系用于众泰汽车的产品配套。由于众泰汽车经营不善，2020年已基本处于停产状态，该项目预计已不会量产，而公司与佛吉亚亦未能就模具支出补偿达成一致，故公司预计该项目的模具成本将无法收回，于当年度将模具支出转入主营业务成本，由于无对应的收入，影响了当期毛利率。若剔除该项目的影响，则2020年模具的毛利率为35.26%，与其他年度基本一致。2023年1-6月，模具毛利率相对较高，主要系部分项目可沿用其他项目模具，成本较低所致。

综上所述，报告期内，公司冲压件、总成件、模具毛利率的变化，主要受产品销售结构、产品销售单价及原材料、直接人工以及制造费用等的综合影响，毛利率变动符合公司实际情况，具有合理性。

(二) 结合公司技术能力及产品竞争力等说明公司冲压件及模具产品毛利率较高的原因及可持续性

1. 公司冲压件及模具毛利率高于总成件的原因

报告期内，公司总成件、冲压件以及模具的毛利率变动情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
总成件	12,949.57	18.50%	29,458.91	18.23%	38,357.62	17.83%	21,925.75	22.62%
冲压件	8,986.14	23.07%	20,485.11	22.35%	20,942.35	22.77%	21,157.52	27.38%
模具	3,482.66	51.42%	5,862.90	36.12%	4,173.15	39.58%	3,005.48	26.66%

自 2020 年开始，总成件成为公司第一大收入品类，但各期冲压件、模具的毛利率均相对高于总成件，主要原因如下：

(1) 冲压件毛利率高于总成件的原因

公司报告期前以冲压件产品为主，少量总成件产品也以分总成为主，无座椅骨架总成项目。2020 年，随着红旗 H9、领克 06 等多个座椅骨架总成项目量产，总成件收入也超越冲压件成为第一大收入品类。

公司在确定业务重心转向总成件的过程中，作为座椅骨架总成业务相对较新的进入者，为获取相关项目，选择了相对有竞争力的报价。并且相对于冲压件，总成件的单车货值更高，在低于冲压件毛利率的情况下仍能取得更高的毛利额。同时，公司通过承接该类项目可逐步实现分总成向座椅骨架总成转型，对于后续项目承接具有较强的示范作用，故在有一定毛利额保证的情况下，以相对较低的价格承接该项目具有商业合理性。

随着已承接的座椅骨架总成项目获得客户认可，公司未来也将积极争取更多总成件项目并提高毛利率水平，预计未来总成件项目毛利率将逐步接近冲压件产品。

(2) 模具毛利率较高的原因

模具的好坏决定了冲压件产品的质量和生产效率，也间接影响总成件的生产，因此模具的稳定性至关重要。冲压件和总成件系批量化生产产品，公司根据客户提供的图纸可进行规模化生产，而模具产品为定制化产品，无法规模量产，且除生产环节外，还包括模具的设计环节，故毛利率相对较高。

经过多年的生产实践和技术钻研，公司逐步积累并形成了与模具开发与关键制造工艺相关的多项核心技术，如模具工件逆向工程技术、模具制造数控加工技术等，在模具设计、生产过程中公司凭借多年积累的经验，可提高设计和生产效率，减少改模次数，也有利于毛利率的提高。

同时，模具毛利率高于冲压件和总成件也与同行业公司博俊科技和上海沿浦一致，符合行业惯例。其中，2023 年 1-6 月模具毛利率较高，主要系公司将个别模具项目的成果进行了再利用，成本较低所致。

综上，冲压件毛利率高于总成件系公司定价策略所致，具有商业合理性；而模具毛利率较高则主要系模具定制化生产且涉及设计、生产等多个环节所致，具有合理性，与同行业公司一致。

2. 公司冲压件及模具毛利率与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司冲压件毛利率略高于同行业公司，主要系废料成本归集方式不同所致，若采用相同的归集方式，则公司冲压件毛利率与同行业公司基本一致，不存在毛利率较高的情形；而同行业公司的模具产品毛利率也普遍高于冲压业务和总成业务，符合行业惯例，公司模具产品毛利率则低于同行业可比公司，不存在模具毛利率较高的情形，具体对比分析详见本题第（三）小问之“2. 公司产品毛利率与同行业可比公司对比情况”之回复内容。

（三）结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明公司各类产品与选取的可比公司细分产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与公司在原材料、产品用途、技术参数及客户群体方面的异同进一步分析说明公司产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

1. 公司各类产品与选取的可比公司细分产品具有可比性

公司主要从事汽车座椅骨架总成及零部件的研发、生产和销售，主要产品包括汽车座椅骨架总成及分总成件、冲压件、模具等，其中总成件和冲压件是公司的主要产品，各期合计收入占公司主营业务收入的比重分别为 87.13%、87.92%、83.14%和 79.26%。在汽车座椅骨架及冲压件领域，除公司外，目前国内上市公司主要包括上海沿浦（SH.605128）、博俊科技（SZ.300926）和天成自控

（SH. 603085），故选取该 3 家公司做可比公司。公司在技术及产品特性、产品应用领域、主要下游客户等方面与上述可比公司的对比如下：

公司	主要产品	技术及产品特性	应用领域	主要下游客户
上海沿浦	座椅骨架总成、冲压件、模具、注塑件等	冲压件以钢板为原材料并使用冲压工艺生产；总成件以钢板、线材为主要原材料，涉及冲压、焊接等工艺；拥有传递模、级进模等设计和制造技术	座椅骨架总成应用于汽车座椅的生产；冲压件用于座椅骨架总成以及汽车门锁、安全带的生产；注塑零部件主要应用于汽车闭锁系统、座椅滑轨、管路系统和车门系统；模具用于冲压件、注塑件的生产以及直接对外出售	东风李尔系、泰极爱思系、李尔系、延锋系等
博俊科技	冲压类产品、商品模产品、注塑类产品等	掌握模具设计与制造、冲压、激光焊接、注塑及装配等关键生产工艺和环节的技术；产品以冲压工艺为主，主要原材料为钢材	冲压件类产品应用于转向系统、动力系统、车门系统、天窗系统、电子系统、内饰系统、座椅系统及其他系统；商品模业务则用于对外出售定制化模具产品；注塑产品用于汽车天窗、门窗等产品	蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、麦格纳、耐世特、凯毅德、德尔福等
天成自控	乘用车座椅、航空座椅、工程商用车座椅	在乘用车座椅领域，开发的铝合金骨架汽车座椅产品在轻量化技术居于行业领先地位	乘用车座椅用于整车的座椅安装；航空座椅用于飞机座椅安装；工程商用车座椅用于工程机械车、商用车、农用机械车等的座椅安装	乘用车座椅主要客户为上汽集团、威马汽车
本公司	总成件、冲压件、模具等	冲压件以钢板为原材料并使用冲压工艺生产；总成件以钢板、线材为主要原材料，涉及冲压、焊接等工艺；模具产品包括单工程模具、传递模、级进模等多种特性的产品	座椅骨架总成应用于汽车座椅的生产；冲压件用于座椅骨架总成的生产；模具主要用于冲压件的生产	主要客户包括一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、佛吉亚、英提尔等

由上表可知，上海沿浦的主要产品座椅骨架总成应用于汽车整椅生产，冲压件部分用于座椅骨架总成生产，模具则主要用于冲压件的生产，与公司的座椅骨架总成、冲压件以及模具产品具有较高的可比性，其下游客户均为汽车行业的知名供应商，与公司客户具有相似性；博俊科技的冲压件产品部分用于座椅系统的生产，与公司冲压件产品应用领域一致，其余冲压件产品尽管应用于非座椅生产，

但也均为汽车相关产品，具有一定相似性，其下游客户也均为汽车行业的知名供应商，因此与公司冲压件产品具有相对较高的可比性；天成自控主要从事汽车座椅的生产和销售，其产品为公司座椅骨架总成的下游产品，在生产过程和工艺上存在较多的相似性，且其乘用车领域的下游客户主要为上汽集团、威马汽车，均为行业知名的整车厂，公司客户也包括威马汽车，具有一定的相似性。

综上，公司各类产品与选取的可比公司细分产品具有可比性。

2. 公司产品毛利率与同行业可比公司对比情况

报告期各期，公司主要产品与同行业上市公司的毛利率比较情况如下：

产品品类	公司简称	毛利率			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
总成件	上海沿浦-座椅骨架总成	-	7.23%	17.91%	24.27%
	天成自控-乘用车座椅	-	4.99%	4.25%	7.54%
	行业平均	-	6.11%	11.08%	15.91%
	本公司	18.50%	18.23%	17.83%	22.62%
冲压件	上海沿浦-座椅冲压件	-	11.97%	14.36%	21.94%
	博俊科技-冲压业务	20.34%	19.46%	16.19%	22.52%
	行业平均	-	15.72%	15.28%	22.23%
	本公司	23.07%	22.35%	22.77%	27.38%
模具	上海沿浦-模具	-	44.65%	52.77%	46.07%
	博俊科技-模具	-	23.65%	47.70%	43.43%
	行业平均	-	34.15%	50.24%	44.75%
	本公司	51.42%	36.12%	39.58%	26.66%

数据来源：WIND、上市公司年报、半年报。

注：天成自控年报未区分冲压件和总成件进行毛利率披露；博俊科技 2020 年和 2021 年模具毛利率为所有类型模具毛利率，摘自于向特定对象发行股票审核问询函的回复报告；同行业公司暂未披露 2022 年年报；2023 年 1-6 月，上海沿浦和天成自控未披露分产品毛利率。

报告期各期，公司总成件毛利率与上海沿浦基本一致，变动趋势也较为同步。

公司冲压件的毛利率高于上海沿浦和博俊科技的冲压业务，主要系上海沿浦和博俊科技未归集废料成本，废料成本均保留在主营业务成本，而公司单独归集废料成本并确认为其他业务成本所致。废料主要产生在冲压环节，弯管环节也有

少量废料产生，若公司综合考虑冲压件收入成本及冲压产生的废料收入成本，则冲压业务的整体毛利率分别为 24.76%、20.00%、19.63%和 20.65%。

由于上海沿浦和博俊科技在年报中未单独披露废料的收入，但根据其招股说明书披露，废料收入是其他业务收入的主要构成，故假设其他业务收入扣除其他业务成本后的净额均为废料收入，则将该部分废料收入合计作为冲压业务收入后，上海沿浦和博俊科技的冲压业务毛利率如下：

产品品类	公司简称	毛利率			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
合并冲压产生的废料收入成本后的冲压业务	上海沿浦-座椅冲压件	-	17.54%	20.16%	26.72%
	博俊科技-冲压业务	24.47%	25.38%	23.41%	27.24%
	行业平均	-	21.46%	21.79%	26.98%
	本公司	20.65%	19.63%	20.00%	24.76%

注 1：表中本公司考虑冲压环节废料收入成本后的毛利率系将冲压件收入及冲压产生的废料收入相加作为冲压业务收入并将冲压件成本及废料合计成本作为冲压业务成本后计算所得

注 2：2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，上海沿浦和博俊科技年度报告未披露废料收入，故将其他业务收入减去其他业务成本后的净额作为废料收入，将冲压产品收入加废料收入作为冲压业务收入并根据冲压产品成本模拟计算冲压业务毛利率

注 3：2023 年 1-6 月，上海沿浦未披露分产品收入、成本和毛利率数据

如上表所示，若将冲压产生的废料与冲压产品作为整体计算毛利率，则公司报告期各期毛利率与同行业公司基本一致，不存在毛利率较高的情形。

公司模具产品毛利率低于同行业公司，主要系模具普遍根据客户要求进行定制化生产，不同模具的性能等均不相同，且同行业公司的模具应用领域与公司也存在一定差异。上海沿浦的模具除用于冲压件外，还用于注塑件的生产；博俊科技的商品模除汽车零部件厂商外，还包括家电厂商和电子机械部件制造商。因此，公司模具产品与同行业公司存在差异具有合理性。

综上，公司总成件和冲压件毛利率与同行业可比公司基本一致，模具产品毛利率低于同行业公司系应用领域等差异所致，具有合理性。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要：

(1) 获取公司收入成本明细表，量化分析总成件、冲压件、模具等产品毛利率变动原因；

(2) 向公司财务负责人、营销部门了解公司不同产品定价策略，了解不同类别产品毛利率差异原因；

(3) 查阅同行业可比上市公司的招股说明书、年度报告等公开资料，模拟计算可比公司冲压业务毛利率，分析同行业可比公司分产品毛利率与公司的异同。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司总成件、冲压件产品毛利率主要受销售结构、产品销售单价及产品销售成本的综合影响，公司模具一般是根据客户要求进行定制化生产，各期变动主要受当期项目构成的影响，报告期公司总成件毛利率先下降后增长，冲压件毛利率持续下降，模具毛利率 2021 年大幅增长，2022 年小幅下降，2023 年 1-6 月大幅增长，符合公司实际情况，具有合理性；

(2) 公司冲压件毛利率相对高于总成件主要系产品定价策略所致，而模具毛利率高于总成件主要系模具产品技术要求、定制化程度高所致，具有合理性和可持续性；

(3) 公司各类产品与选取的可比公司细分产品可比；公司产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异主要系废料核算方法以及产品结构等存在差异所致，具有合理性。

十二、关于应收账款和应收款项融资 申请文件显示：

(1) 报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 21,485.97 万元、25,138.37 万元和 30,916.29 万元，占营业收入的比例分别为 43.01%、47.09%和 42.32%。报告期各期末，应收账款账龄在一年以内的余额占比达 99%。

(2) 报告期各期，发行人应收账款周转率分别为 2.25 次/年、2.41 次/年和 2.75 次/年，低于可比公司平均值（3.45 次/年、3.08 次/年和 3.19 次/年）。

(3)报告期各期末，发行人应收款项融资余额分别为 7,466.90 万元、3,724.12 万元和 8,977.67 万元，主要为银行承兑汇票。报告期各期末，发行人已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据终止确认金额分别为 9,099.25 万元、7,936.66 万元和 22,499.31 万元。

请公司：

(1)说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度是否匹配，差异原因及合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性。

(2)说明新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明应收账款坏账准备计提的充分性。

(3)说明最近一年应收款项融资余额大幅增长的原因及合理性；是否存在到期无法兑付商业承兑汇票的情形，如有，请说明具体情况、原因及后续处理措施等。

(4)说明发行人制定应收账款及应收款项融资坏账准备政策的依据，按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性，结合上述情况说明发行人报告期是否足额计提坏账准备及依据。

(5)说明是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；发行人对收取的特定出票行的商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(1)在客户款项结算中以商业承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景、报告期此类客户结算方式变动情况、与该类客户对外结算方式是否存在重大差异等。

(2)对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并说明相关核查是否充分。（审核问询函问题 14）

回复：

(一)说明报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度是否匹配，差异原因及合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性

1. 报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度的匹配情况

报告期各期，公司应收账款余额占营业收入的比例及应收账款余额与营业收入的变动情况如下：

项目	2023. 6. 30/ 2023 年 1-6 月	2022. 12. 31/ 2022 年	2021. 12. 31/ 2021 年	2020. 12. 31/ 2020 年
应收账款余额	33,442.11	29,199.98	30,916.29	25,138.37
变动幅度	14.53%	-5.55%	22.98%	\
营业收入	29,608.45	65,028.53	73,046.12	53,379.98
变动幅度	\	-10.98%	36.84%	\
应收账款余额占营业收入的比例	112.95%	44.90%	42.32%	47.09%

2020 年末至 2023 年 6 月末，公司应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 47.09%、42.32%、44.90%和 112.95%，各年度末保持相对稳定。2021 年末应收账款余额的增幅小于当年营业收入的增幅，主要系公司 2020 年第四季度因疫情得到有效控制和红旗 H9 项目投产，实现主营业务收入 20,571.21 万元，占当年主营业务收入的比重为 41.60%，导致 2020 年末应收账款余额偏大，同时 2021 年公司加强了对应收账款的管理，减少了应收账款逾期的情形，故 2021 年末应收账款余额的增幅较小。

2022 年末应收账款余额的降幅小于当年度营业收入的降幅，主要系主要终端配套整车厂一汽红旗、一汽大众、上汽大众等均位于长春和上海，2022 年受两个城市疫情管控的影响，上半年收入占全年比例为 41.28%，下半年度随着疫情管控影响减少以及汽车消费刺激政策的推出，下半年收入占比较高，而公司与主要客户的信用期普遍在 120 天，故下半年的收入形成了期末主要的应收账款，导致 2022 年末应收账款余额偏高，因此 2022 年末应收账款余额的降幅小于当年营业收入的降幅。2023 年 6 月末应收账款余额增加主要系已验收交付，尚待开票结算的货款增加。

2. 报告期内应收账款周转率变动原因及合理性

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 2.41 次/年、2.75 次/年、2.28 次/年和 2.01 次/年，2021 年应收账款周转率加快主要系公司加强了对应收账款的管理，减少了应收账款逾期的情形，2022 年应收账款周转率减慢主要系疫情原因营业收入规模下降和下半年收入占比较高所致，2023 年 1-6 月应收账款周转率进一步下降，主要系上半年收入规模普遍小于下半年，年化后的应收账款周转

率会降低，各期变动情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
应收账款余额	33,442.11	29,199.98	30,916.29	25,138.37
坏账准备	2,227.18	1,519.91	1,561.78	1,279.11
应收账款净额	31,214.93	27,680.07	29,354.51	23,859.26
营业收入	29,608.45	65,028.53	73,046.12	53,379.98
应收账款周转（次）	2.01	2.28	2.75	2.41
应收账款周转	179.02	157.87	131.00	149.00

注：应收账款周转天数按 360 天除以周转次数计算并四舍五入取整；应收账款周转率系年化后的结果

报告期内，公司与主要客户普遍采用月结 90 天的信用政策，即当月末对上个月的货款进行结算开票，并在开票后 90 天内收款，实际信用期在 120 天左右。而各期经计算的应收账款周转天数大于 120 天，主要系公司存在一定季节性特征，四季度收入占比较高，期末应收账款余额较大，而计算应收账款平均余额时系根据期初及期末应收账款余额平均计算所得，故会导致计算的应收账款平均余额偏大。

在实际收款管理中，公司存在未及时开票或者部分客户未及时付款的情形，导致存在应收账款逾期的情形。报告期内，公司加强了对应收账款的管理，根据结算政策及时开票并催收应收账款。

（二）说明新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明应收账款坏账准备计提的充分性

1. 新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款的影响较小

（1）新冠疫情、汽车行业景气度变化情况

公司的主营业务为汽车座椅零部件的生产和制造，下游客户包括汽车零部件一级供应商和汽车整车厂，公司以及下游客户的经营情况与汽车行业景气度有较强的关联性。报告期内，尽管受新冠疫情等因素影响，但我国汽车行业终端的销售情况总体较为平稳，汽车行业景气度相对较高，未对公司以及公司下游客户经营产生不利影响。同时，公司有关的下游主要客户均为实力较强、信用度较高的行业知名公司，对公司应收账款回收具有较好的保障。

2018年至2020年，受宏观经济增速放缓、排放标准升级、新冠疫情等因素影响，我国汽车行业出现一定波动。2020年2月，由于新冠疫情影响，国内部分整车厂停产停工，造成2020年中国第一季度整车厂产量同比下降45.15%；但随着疫情得到有效控制，以及各地政府刺激政策和厂商促销活动的陆续出台，汽车工业市场快速回暖，2020年、2021年、2022年和2023年1-6月中国汽车全年产量分别为2,462.50万辆、2,652.80万辆、2,747.60万辆和1,310.34万辆，仍呈现增长态势，市场景气度相对较高。汽车座椅作为汽车的重要组成部分，市场需求庞大，根据中国汽车工业协会公布的全球及国内乘用车产量测算，2020年国内乘用车座椅市场规模约为700亿元，2025年全国乘用车座椅市场规模有望达到880亿元。

综上，报告期内新冠疫情仅对汽车行业产生了短暂影响，汽车行业景气度相对较高，未对公司以及公司下游客户经营产生重大不利影响，对公司应收账款回款影响较小。

(2) 新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款的影响较小

报告期内，公司主要客户为一汽富维安道拓金属、一汽富维、重庆安道拓、英提尔交运、佛吉亚等知名汽车零部件企业，优质的客户结构提升了公司盈利能力及抗风险能力。公司按照客户订单或需求计划组织生产，并安排销售，得益于公司优质的客户结构及良好的抗风险能力，公司应收账款期后回款情况良好，因此，整体受新冠疫情、汽车行业景气度影响较小。

截至2023年9月30日，公司报告期各期末应收账款期后回款情况具体如下：

项目	2023年1-6月	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
应收账款余额	33,442.11	29,199.98	30,916.29	25,138.37
期后回款	11,385.36	27,252.78	30,396.27	24,946.12
期后回款占比	34.04%	93.33%	98.32%	99.24%

综上，报告期内新冠疫情仅对汽车行业产生了短暂影响，汽车行业景气度相对较高，较为优质的客户结构也增强了公司的抗风险能力，新冠疫情未对公司应收账款的回款产生较大不利影响。

2. 报告期内，主要客户资信情况良好，应收账款坏账准备计提充分

报告期内，公司主要客户为一汽富维、一汽富维安道拓金属、英提尔交运、佛吉亚等国内外知名汽车零部件企业或其子公司，具有较大的规模和资金、技术

实力，主要经营状况、资信记录良好。优质的客户群体有效提高了公司的盈利能力和抗风险能力，是公司核心竞争力的重要组成部分。公司主要客户的资信情况详见本回复报告“八、（一）3. 客户在其行业中的地位、透明度与经营状况”。公司主要客户均为国内外知名汽车零部件企业的合营或控股企业，营业规模较大，实力较强，资信情况良好。

报告期各期末，公司计提的坏账准备余额分别为 1,279.11 万元、1,561.78 万元、1,519.91 万元和 2,227.18 万元，占各期末应收款余额的比例分别为 5.09%、5.05%、5.21%和 6.66%。公司主要客户资信情况较好，应收账款期后回款情况良好，截至 2023 年 9 月 30 日，应收账款回款率为 34.04%，未回款部分主要系应收账款尚在信用期内。

综上，公司应收账款坏账准备计提充分。

（三）说明最近一年应收款项融资余额大幅增长的原因及合理性；是否存在到期无法兑付商业承兑汇票的情形，如有，请说明具体情况、原因及后续处理措施等

1. 最近一年应收款项融资余额大幅增长的原因及合理性

2022 年末，公司应收款项融资余额为 12,619.25 万元，较 2021 年末增长了 40.56%，主要系 2022 年 12 月末收到银行承兑汇票金额较大，期末收回的银行承兑汇票尚未对外背书或者贴现所致。

综上，公司最近一年应收款项融资余额大幅增长具有合理性。

2. 不存在到期无法兑付商业承兑汇票的情形

报告期内，公司收到的承兑汇票均为银行承兑汇票，不存在收取商业承兑汇票的情况，不存在到期无法兑付商业承兑汇票的情形。

（四）说明发行人制定应收账款及应收款项融资坏账准备政策的依据，按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性，结合上述情况说明发行人报告期是否足额计提坏账准备及依据

1. 公司制定应收账款及应收款项融资坏账准备政策的依据

公司依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》，并结合公司历史收款和发生坏账的实际情况，参考同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例，制定公司坏账准备计提政策。

2. 按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况

公司自申报期期初（2020 年 1 月 1 日）即已执行新金融工具准则，对应收账款及应收款项融资等金融工具减值准备的计提按照新金融工具准则要求，由“已发生损失”模型改为“预期信用损失”模型。

(1) 按照各组合类别、新旧金融工具准则下坏账准备政策比较情况

区分新旧金融工具，报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况如下：

1) 应收账款

项目	新金融工具准则	原金融工具准则
组合划分	应收账款组合：应收客户款项	
计提政策	组合 1：账龄 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。 组合 2：合并范围内关联往来组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失	确定组合的依据：对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄或款项性质作为信用风险特征组合。 （1）以账龄为信用风险组合计提坏账准备的计提方法：账龄分析法。根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。 （2）以款项性质为信用风险组合计提坏账准备的计提方法：单独进行减值测试。
区间	计提比例	
1 年以内	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	50.00%
4-5 年	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

2) 应收票据

项目	新金融工具准则	原金融工具准则
----	---------	---------

组合划分	应收票据组合 1：银行承兑汇票 应收票据组合 2：商业承兑汇票	
计提政策	对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。

3) 应收款项融资

项目	新金融工具准则	原金融工具准则
组合划分	应收款项融资 组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票	
计提政策	对于划分为组合的应收款项融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	不适用

(3) 公司新旧金融工具准则下金融资产减值准备计提比例比较情况

新旧金融工具准则后，公司原账龄分析法下计提比例与采用新金融工具准则计算的预期信用损失率对比如下：

账龄	新金融工具准则下				旧工具准则下，账龄分析法计提比例
	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末	
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
4-5 年	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司主要客户资信情况良好，应收账款期末账龄基本在 1 年以内，公司考虑了当前及未来经济状况的预测，如国家 GDP 增速、基建投资总额、国家货币政策等前瞻性信息进行调整得出预期损失率，基于谨慎性原则仍采用原账龄

分析法下计提比例计提坏账准备。

3. 与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性

(1) 应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

1) 应收账款坏账政策与同行业可比公司比较情况

公司名称	新金融工具准则
上海沿浦	应收账款组合 1：账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
天成自控	组合 1：账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
博俊科技	组合 1：账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 组合 2：还款保证款项、员工备用金、应收出口退税等组合 经测试未发生减值的，不计提坏账准备。
雅虎股份	组合 1：账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 组合 2：合并范围内关联往来组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

注：资料来源于同行业可比上市公司定期报告

从上表可见，同行业可比公司也采用账龄组合计提坏账，将公司预期信用损失率与同行业可比公司比较如下：

账龄	公司	上海沿浦	天成自控	博俊科技
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	20.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	50.00%	50.00%	100.00%
4-5 年	80.00%	80.00%	80.00%	
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	

公司应收账款按照账龄计提坏账准备的比例与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

2) 应收款项融资坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

公司名称	新金融工具准则
上海沿浦	未披露
天成自控	组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票 对于划分为组合的应收款项融资，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
博俊科技	组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票 对银行承兑汇票，公司经评估后无收回风险，不计算预期信用损失。对商业承兑汇票，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
雅虎股份	组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

由上表可知，可比公司均将应收款项融资划分为银行承兑汇票组合与商业承兑汇票组合，且应收款项融资坏账政策与同行业可比公司已披露的政策不存在重大差异。

应收款项融资坏账准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

① 银行承兑汇票

报告期，公司与同行业可比公司对银行承兑汇票均未计提坏账准备。

② 商业承兑汇票

公司报告各期末不存在商业承兑汇票。

综上所述，公司应收账款及应收款项融资预期信用损失计提政策与与同行业可比公司基本一致，预期信用损失计提充足、合理。

（五）说明是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；发行人对收取的特定出票行的商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况

1. 是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形

报告期内，公司应收票据的出票方或背书转让方均为与公司签订经济合同的

往来客户，具有商业实质，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

2. 公司对收取的特定出票行的商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况

报告期内，公司不存在收取商业承兑汇票的情形，收取的银行承兑汇票付款人均以四大国有银行或者股份制商业银行为主，不存在收取风险行出具的银行承兑汇票的情形。对于收取的银行承兑汇票，公司通过制定《应收票据管理办法》加强对票据的管控，并定期执行风险监控，具体如下：

(1) 对承兑汇票的收票、出票、备查登记、保管、盘点等多方面进行管理，设置相应的授权与审批及不相容职位的分离；

(2) 公司建立完整的票据备查账簿持续进行监督管理，逐笔记录每一票据种类、编号、出票日期、票面金额、处置时间、处置方式等资料；

(3) 与商业银行合作开展票据池业务，将收取的票据进行质押，提高票据管理效率；

(4) 财务部定期对票据进行盘点，并指定专人（保管人除外）对盘点结果进行复核，并定期监督承兑人信用风险。

报告期内，公司对银行承兑汇票的风险控制措施良好，未发生银行及商业承兑汇票兑付违约和追索权纠纷情况。

(六) 核查程序及意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解、测试并评价公司与销售与收款相关的内部控制的设计及执行的有效性；

(2) 访谈销售部门相关人员，了解公司的销售政策、信用政策、款项收回情况，检查销售合同主要条款及执行情况；

(3) 获取客户报告期各期末应收账款余额明细表，查验期后回款情况；核查期末应收账款主要客户的余额构成，结合收入确认时点检查账龄划分是否准确，检查不同客户类别预期信用损失率计算过程，根据公司会计政策对信用风险损失进行测算；

(4) 获取报告期应收账款发生额明细表，抽样查验销售回款，并分析回款方式是否发生变化，是否与合同约定一致；

(5) 检查应收票据（应收款项融资）登记台账，关注票据接收、背书、质押、兑付是否存在异常，分析期末余额变动的合理性；

(6) 查阅同行业上市公司坏账准备计提比例，结合公司历史坏账发生情况进行对比分析，检查坏账准备是否计提充分；

(7) 通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、天眼查、主要客户官网及公众公司客户公告等公开渠道查询主要客户资信情况；

(8) 抽取主要客户执行函证及访谈程序，并将函证及访谈结果与账面记录核对。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期公司应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动幅度较为匹配；报告期内公司应收账款周转率变动与公司经营情况相匹配，具有合理性；

(2) 公司应收账款客户资信情况良好，报告期内汽车行业景气度较好，新冠疫情对应收账款回款影响较小；报告期各期末，公司应收账款期后回款情况良好，应收账款坏账准备计提充分；

(3) 报告期最近一年应收款项融资余额大幅增长系 2022 年客户回款方式中银行存款回款占比提高，公司收回的银行票据贴现需求减少以及期末收回的银行票据尚未对外背书所致，具有合理性，符合公司实际经营情况；报告期内，公司不存在收取商业承兑汇票的情形，不存在到期无法兑付商业汇票的情形；

(4) 应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备政策计提符合《企业会计准则第 22 号-金融工具确认与计量》的规定，坏账准备计提政策与同行业可比公司基本保持一致，计提比例与同行业可比公司基本一致；报告期内，公司预期信用损失（坏账准备）计提充足、合理；

(5) 报告期内，公司不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；报告期内，公司不存在收取商业承兑汇票的情形，对于收取的银行承兑汇票管理有效，票据管理执行情况良好。

3. 在客户款项结算中以商业承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景、报告期此类客户结算方式变动情况、与该类客户对外结算方式是否存在重大差异等

报告期内，公司不存在以商业承兑汇票进行结算的情形。

4. 对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并说明相关核查是否充分。

我们对报告期各期末的应收账款执行了以下核查程序：

(1) 函证程序

报告期各期，我们综合考虑应收账款余额及收入金额，选取大额、新增、各期变动异常的样本执行函证程序，对于回函不符的核查差异原因并编制函证调节表；对于未回函的执行替代测试，包括但不限于检查公司与客户的对账单、发票、回款单及期后回款情况等支持性文件。报告期内，应收账款函证核查情况如下：

项目	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
期末应收账款余额	33,442.11	29,199.98	30,916.29	25,138.37
发函金额	30,729.18	27,323.59	28,580.65	23,939.88
发函比例	91.89%	93.57%	92.45%	95.23%
回函相符及调节后相符金额	28,596.65	24,696.58	28,010.97	23,690.80
回函确认金额占应收账款余额比重	85.51%	84.58%	90.60%	94.24%
未回函执行替代测试金额	2,132.53	2,627.01	569.68	
回函及替代测试确认金额占应收账款余额比重	91.89%	93.57%	92.45%	
函证客户数量	36.00	39.00	43.00	33.00
回函客户数量	28.00	31.00	39.00	33.00

发函金额和回函金额的差异主要系暂估和小额赔偿款差异，且存在双方入账时点不一致的情况，根据回函不符的原因获取差异底稿，包括记账凭证、销售发票、销售合同、出库单等；针对未回函客户执行的替代测试主要为检查销售合同、销售发票、出库单及客户签收单、下线结算单、模具验收单及对账邮件等支持性文件，并对期后回款情况进行测试。

(2) 走访程序

对公司报告期各期前五大客户，主要新增客户及随机抽取的部分客户执行了

走访程序。访谈内容包括客户主要经营情况、与公司的合作历史及业务往来情况、是否存在关联关系、结算方式等信息。报告期内，走访的金额占收入的比例分别为 93.00%、90.09%、86.03%和 83.41%，该部分客户的应收账款期末余额占当期期末应收账款合计余额的比例分别为 88.98%、91.86%、87.81%和 84.61%。具体走访情况如下：

项目	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
期末应收账款余额	33,442.11	29,199.98	30,916.29	25,138.37
走访客户对应应收账款余额	28,293.96	25,641.80	28,399.45	22,366.92
占比	84.61%	87.81%	91.86%	88.98%

(3) 期后回款检查

检查报告期各期末应收账款的期后收回情况，截至 2023 年 9 月 30 日，报告期各期末的应收账款期后回款情况具体如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
期末应收账款余额	33,442.11	29,199.98	30,916.29	25,138.37
期后回款金额	11,385.36	27,252.78	30,396.27	24,946.12
期后回款占比	34.04%	93.33%	98.32%	99.24%

(4) 其他核查程序

除上述程序外，我们还执行了以下程序：

- 1) 获取公司的应收账款明细表、客户辅助账等资料并进行账表核对、账账核对，检查账龄划分的准确性，重新计算其按照账龄分析法计提的坏账准备；
- 2) 复核应收账款借方累计发生额与主营业务收入是否配比，应收账款周转率及应收账款周转天数等指标，与公司以前年度指标、同行业同期相关指标对比分析，并与存货周转率、预收账款变动率等多个指标进行联动分析，检查是否存在重大异常；
- 3) 对应收账款的发生额进行查验，包括查验应收账款的增加凭证及原始单据，查验应收账款减少对应的收款单据等；
- 4) 获取或编制应收账款增加及货款回收分析表，检查主要欠款客户期后回款情况，关注大额应收账款是否能按时收回；
- 5) 检查应收账款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列

报。

综上，我们认为：对公司报告期各期末应收账款执行的核查程序充分，公司报告期各期末应收账款由生产经营形成，应收账款余额真实、准确。

十三、关于存货

申请文件显示：

(1) 报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 11,876.54 万元、14,809.47 万元和 18,120.59 万元，发行人存货净额占资产总额的比例分别为 11.70%、13.48%和 14.59%，存货主要由原材料、委托加工物资、在产品、库存商品、在制模具等构成。报告期各期末，发行人存货账面余额呈逐年增长趋势。

(2) 报告期内，发行人存货周转率分别为 2.83 次/年、3.01 次/年和 3.52 次/年。报告期各期末，发行人存货跌价准备余额分别为 295.16 万元、320.84 万元和 310.77 万元。发行人计提跌价准备的存货主要为 EOP 项目存货、呆滞或库龄较长等有减值迹象的存货。

请发行人：

(1) 结合发行人材料采购、生产及销售周期具体情况，说明发行人报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性；说明存货构成中在制模具占比较大的原因及合理性，是否为定制化生产；结合经营模式、生产周期及过程，说明发行人存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划、生产计划相匹配。

(2) 说明发行人库龄 1 年以上存货类别、占比，库龄较长的原因，报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况分析并说明发行人是否存在库龄较长或呆滞的存货，相关存货跌价准备计提是否充分。

(3) 说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息。

(4) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，并说明是否存在重大差异；如是，请分析并说明具体原因及合理性。

(5) 说明发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末发行人各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例等说明各期末发行人存货跌价准备计提比例较低的原因，与同行业可比公司对比情况，结合上述情况分析说明发行人报告期存

货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各类存货监盘的具体情况
及核查结论。（审核问询函问题 15）

回复：

（一）结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，说明公司报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性；说明存货构成中在制模具占比较大的原因及合理性，是否为定制化生产；结合经营模式、生产周期及过程，说明公司存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划、生产计划相匹配

1. 公司存货余额总体变动情况

报告期各期末，公司存货净额占资产总额的比例分别为 13.48%、14.59%、18.71%和 19.87%，与公司业务规模相匹配，并主要以原材料、在产品和库存商品为主。报告期内，公司主要采用以销定产和安全库存相结合的生产模式，根据未来销售计划及客户滚动需求预测进行合理备货。

报告期各期，公司存货主要构成及销售规模情况具体如下：

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日
	余额	变动率	余额	变动率	余额	变动率	余额
原材料	12,336.66	29.08%	9,557.54	95.46%	4,889.85	13.78%	4,297.47
在产品	5,545.84	-12.42%	6,332.05	29.20%	4,901.05	85.78%	2,638.11
库存商品	5,774.78	-6.55%	6,179.63	20.36%	5,134.36	33.85%	3,835.77
在制模具	2,444.72	-13.10%	2,813.15	91.46%	1,469.31	-46.09%	2,725.42
委托加工物资	812.90	19.28%	681.52	-4.96%	717.11	-22.23%	922.10
发出商品	1,009.21	-20.77%	1,273.76	1.13%	1,259.52	90.98%	659.49
其他周转材料	107.71	27.59%	84.42	40.35%	60.15	15.76%	51.96
存货小计	28,031.82	4.12%	26,922.08	46.07%	18,431.36	21.82%	15,130.31
主营业务收入	27,674.50		60,067.06	-10.94%	67,445.60	36.39%	49,449.13

由上表可见，2021 年公司业务规模扩大，期末存货余额同步增长，主要原因包括：1）随着主要原材料钢材采购价格大幅上涨，公司存货金额随之增加；2）座椅骨架总成相关存货单价高，随着座椅骨架总成产品占比提高，公司存货金额随之增加；3）根据销售需求进行生产备货。

2022 年至 2023 年公司期末存货余额逆势增长，主要系公司年内在钢材价格相对低点战略性增加钢材备货所致。

2. 结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，说明公司报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性

报告期各期，公司存货周转天数分别为 121.44 天、103.57 天、158.72 天和 217.15 天，具体如下列示：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
存货账面价值	27,466.42	26,463.84	18,120.59	14,809.47
营业成本	22,661.93	51,263.93	58,028.51	40,102.62
存货周转率（次/年）	1.68	2.30	3.52	3.01
存货周转天数（天）	217.15	158.72	103.57	121.44
其中：原材料周转天数（天）	86.47	50.25	28.17	36.10
在产品+其他周转材料+委托加工物资+在制模具周转天数（天）	75.15	60.34	42.18	49.29
库存商品+发出商品周转天数（天）	55.53	48.13	33.21	36.05

注 1：存货周转率=营业成本/存货平均账面价值

注 2：2023 年 1-6 月存货周转率为年化存货周转率

结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，对存货周转天数和存货规模的合理性分析如下：

（1）材料采购流程及周期

公司的原材料主要为板材、线材、塑料粒子等，其中板材在原材料中的占比最高。公司在保持安全存库的基础上按需采购，原材料板材的采购周期为 45-60 天，线材、塑料粒子的采购周期为 30 天左右，主要原材料板材、线材平均备货量在 30 天左右，因此，公司原材料的周转天数大概为 30-60 天之间。报告期各期，公司原材料周转天数分别为 36.10 天、28.17 天、50.25 天和 86.47 天，2020-2022 年与采购周期基本匹配。2022 年末至 2023 年，公司在价格低位时对钢材进行战略性备货，导致 2023 年 6 月末公司原材料余额大幅增加，原材料周转天数相应增加。

（2）生产流程及周期

汽车座椅骨架总成及零部件种类繁多、客户要求各异，公司产品为非标准化产品。客户一般提前提供未来 3-6 个月的需求计划，并在每月进行动态调整，公司根据客户销售预测情况制定月度生产计划。客户发出准确需求订单后，公司对生产计划进行相应调整，进行生产、交付，并保有一定数量安全库存。公司产品包括汽车零部件和模具，汽车零部件平均生产周期约为 1 周内，模具生产周期从几个月到 1 年以上不等。在产品中主要为半成品，由采购部根据生产计划，并基于库存情况组织采购，平均备货量在 30 天左右。

(3) 销售流程及周期

签收结算模式下，公司在产品发出并经客户签收后确认收入，产成品从公司出库至经客户签收并确认收入的时间通常为 1-2 周。领用结算模式下，公司将产品交付至寄售仓，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司在客户领用后根据结算单确认收入，产成品从公司出库至经客户领用并确认收入的周期通常为 1-2 个月。

综上，报告期各期公司存货周转天数与其采购、生产及销售周期总体相匹配，公司存货报告期各期末逐年增长主要系生产及销售规模的增长，与企业实际经营情况相符，具有合理性。

3. 说明存货构成中在制模具占比较大的原因及合理性，是否为定制化生产部分客户出于自身生产需求，向公司定制并采购模具；公司根据客户要求，设计、生产模具并直接销售给客户。公司的模具产品定制化程度高，各模具产品间工艺复杂程度不同，开发时间、材料耗用等差异化较大。

报告期各期，公司在制模具占存货余额比例分别为 18.01%、7.97%、10.45%、8.72%。在制模具占比较大主要系报告期内，公司产品逐步从汽车座椅骨架冲压件向座椅骨架总成件转型，随着汽车座椅骨架总成项目的陆续量产，客户出于生产需求，向公司定制并采购新模具需求增加所致。

4. 公司存货结构与公司生产经营特点相符，与年度订单计划、生产计划相匹配

根据行业特性及公司自身经营特点，公司采用以销定产和安全库存相结合的生产模式。公司根据客户销售预测情况制定月度生产计划，客户发出准确需求订单后，公司对生产计划进行相应调整，进行生产、交付，并保有一定数量安全库存。报告期各期末，公司原材料、在产品和委托加工物资的水平主要受临近资产

负债表日生产计划的下达和生产过程执行的情况而定，同时公司为了及时响应客户需求设置了一定量的原材料、自制半成品和库存商品提前进行备货。

报告期各期末，公司存货产成品余额分别为 4,495.26 万元、6,393.89 万元、7,453.39 万元、6,783.99 万元，其中已下线项目的存货产成品余额分别为 240.00 万元、156.14 万元、236.46 万元、293.81 万元，除去已下线项目，其余存货产成品均有对应订单，报告期各期末公司在手订单率分别为 94.66%、97.56%、96.83%、95.67%，符合公司销售、生产及经营情况。

综上，公司存货结构与公司生产经营特点相符，与年度订单计划、生产计划相匹配。

(二) 说明公司库龄 1 年以上存货类别、占比，库龄较长的原因，报告期各期公司原材料领用及产品产销率情况分析并说明公司是否存在库龄较长或呆滞的存货，相关存货跌价准备计提是否充分

1. 公司库龄 1 年以上存货类别、占比，库龄较长的原因

报告期各期末，公司库龄 1 年以上存货类别、占比情况如下：

项目	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	1 年以上	1 年以上占比	账面余额	1 年以上	1 年以上占比
原材料	12,336.66	1,013.26	8.21%	9,557.54	985.28	10.31%
在产品	5,545.84	467.11	8.42%	6,332.05	669.65	10.58%
库存商品	5,774.78	638.46	11.06%	6,179.63	673.43	10.90%
在制模具	2,444.72			2,813.15		
委托加工物资	812.90	89.83	11.05%	681.52	94.03	13.80%
发出商品	1,009.21	68.34	6.77%	1,273.76	85.15	6.68%
周转材料	107.71	29.52	27.40%	84.42	23.04	27.29%
合计	28,031.82	2,306.52	8.23%	26,922.08	2,530.59	9.40%

项目	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	账面余额	1 年以上	1 年以上占比	账面余额	1 年以上	1 年以上占比
原材料	4,889.85	622.41	12.73%	4,297.47	765.86	17.82%
在产品	4,901.05	111.57	2.28%	2,638.11	48.82	1.85%
库存商品	5,134.36	299.78	5.84%	3,835.77	240.80	6.28%
在制模具	1,469.31			2,725.42		

委托加工物资	717.11	109.81	15.31%	922.1	98.30	10.66%
发出商品	1,259.52	21.41	1.70%	659.49	26.75	4.06%
周转材料	60.15	6.06	10.07%	51.96	7.79	14.99%
合计	18,431.36	1,171.05	6.35%	15,130.31	1,188.31	7.85%

报告期各期末，公司 1 年以上存货余额分别为 1,188.31 万元、1,171.05 万元、2,530.59 万元、2,306.52 万元，占比分别为 7.85%、6.35%、9.40%、8.23%，占比较小。公司按照订单计划以及一定的安全库存进行生产备货，存货库龄结构整体良好，库龄较长的存货占比较小，公司不存在大量存货积压的情形。公司库龄 1 年以上的存货主要为原材料、委托加工物资、库存商品及在产品，具体分析如下：

(1) 原材料及委托加工物资库龄分析

报告期各期末，库龄在 1 年以上的原材料及委托加工物资的存货余额合计数分别为 864.16 万元、732.22 万元、1,079.32 万元、1,103.09 万元，存货跌价准备金额合计数分别为 112.76 万元、156.27 万元、226.79 万元、253.38 万元，计提比例分别为 13.05%、21.34%、21.01%、22.97%。报告期内，公司根据客户需求预测存货需求，购买并储存与客户项目相匹配的特定型号规格原材料。当客户需求变化、项目 EOP 等导致部分材料预计用途发生改变时，原材料将无法按照原用途投产，进而导致库龄相应增长。对于长库龄材料，结合期后结转或销售、是否可替代用于其他项目、考虑转售给第三方的因素后已计提跌价准备。

(2) 库存商品及在产品库龄分析

报告期各期末，库龄在一年以上的库存商品及在产品余额分别为 289.62 万元、411.35 万元、1,343.08 万元、1,105.57 万元。公司主要采用以销定产和安全库存相结合的生产模式，根据未来销售计划及客户滚动需求预测进行合理备货。公司在实际生产过程中会在考虑产品生命周期的前提下，对于临近 EOP 的零件或产量明显下降的产品，会生产一定的备货量，以应对客户的临时、小批量需求，以此提高公司生产管理效率。库龄一年以上的库存商品形成原因主要系项目 EOP 以及为保障公司生产经营的效率和数量适量备货所致。对于 EOP 项目和已有 EOP 通知项目的库存商品，在考虑处置收益后已计提跌价准备。2022 年末，库龄 1 年以上库存商品及在产品期末结存金额大幅度增加，主要系 C229、E115 等项目客户已提出采购需求，但因整车厂芯片等材料未采购齐全，随之终端市场需求变

化等原因，客户生产计划调整、订单推迟所致。2023 年 6 月末，库龄 1 年以上库存商品及在产品期末结存金额下降，主要系客户提货，库存消化所致。

2. 公司原材料领用率及产品产销率高，不存在大额库龄较长或呆滞的存货，相关存货跌价准备计提充分

如本回复报告“六、（二）3. 公司各类产品产销量变化情况与下游客户需求的匹配性”和“九、（三）1. 采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系”所述，报告期内，公司主材领用数量占采购数量比例分别为 94.97%、101.14%、79.16%、65.36%，2020 年至 2021 年，公司采购量与领用量基本一致，主要材料采购与投入情况整体较为匹配。2022 年及 2023 年 1-6 月，公司原材料市场价格处于下行阶段，为减少原材料价格上升对经营业绩的影响，公司根据实际情况在材料低价位时进行主动备货，期末库存原材料数量增加。报告期内，总成件和冲压件的产销率均接近 100%，不存在金额较大的长库龄或呆滞库存商品。

综上，公司库龄 1 年以上的各类存货及其变动主要是为了保障公司生产经营的效率和质量以及满足客户对于订单的需求，符合公司实际经营情况；公司高度重视对存货的管理，对于状态不明产品和呆滞物资定期进行评审并处理。报告期各期末，公司存货已按照存货跌价政策计提跌价，存货跌价准备计提充分。

（三）说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息。

1. 报告期各期末原材料、库存商品的具体状态、存放地点、存放地权属
（1）报告期各期末原材料具体状态、存放地点、存放地权属

存放地点	仓库性质	出租方/服务方	具体状态	2023 年 6 月 30 日结存金额	2022 年结存金额	2021 年结存金额	2020 年结存金额
成都厂区	自有	/	正常	3,348.88	2,895.57	1,868.38	686.44
浙江厂区	自有	/	正常	8,922.61	6,571.82	2,975.31	3,534.14
天津厂区	租赁	天津市龙金达汽车销售有限公司	正常	22.19	24.23	25.40	30.39
长春厂区	自有、租赁	长春合川汽车装备有限公司	正常		65.93	20.76	46.49
		维尚工业（长春）有限公司	正常	42.87			
安徽厂区	租赁	安徽锐迪智能科技有限公司	正常	0.11	0.11		

存放地点	仓库性质	出租方/服务方	具体状态	2023年6月30日结存金额	2022年结存金额	2021年结存金额	2020年结存金额
小计				12,336.66	9,557.54	4,889.85	4,297.47

(2) 报告期各期末库存商品具体状态、存放地点、存放地权属

存放地点	仓库性质	出租方/服务方	具体状态	2023年6月30日结存金额	2022年结存金额	2021年结存金额	2020年结存金额
成都厂区	自有	/	正常	432.15	544.21	407.29	319.36
浙江厂区	自有	/	正常	1,831.36	1,726.03	1,695.56	1,438.43
长春厂区	自有、租赁	长春合川汽车装备有限公司	正常	1,761.30	1,789.17	1,151.83	277.15
天津厂区	租赁	天津市龙金达汽车销售有限公司	正常	55.04	98.87	65.17	56.89
安徽厂区	仓储服务	安徽锐迪智能科技有限公司	正常	39.33	66.72		
长春办事处	租赁	维尚工业(长春)有限公司	正常	753.00	885.32	853.79	974.76
佛山办事处	仓储服务	佛山禹帆物流有限公司	正常	271.53	293.61	284.36	240.11
青岛办事处	仓储服务	青岛瑞源顺航商贸有限公司	正常	220.86	266.89	231.84	172.30
上海办事处	仓储服务	上海郑明国际物流有限公司	正常	241.33	345.45	217.37	213.24
长沙办事处	仓储服务	湖南融城物通天下物流有限公司	正常	29.03	33.47	59.70	62.86
台州办事处	仓储服务	台州润通供应链管理有限公司	正常	111.96	54.17	71.99	40.45
南昌办事处	仓储服务	江西泰惠昌物流有限公司	正常	12.71	36.88	50.74	5.96
合肥办事处	仓储服务	安徽江汽物流有限公司	正常	5.29	32.13	33.03	29.46
宁波办事处	仓储服务	安吉智行物流有限公司宁波公司	正常	9.88	6.70	11.69	4.78
小计				5,774.78	6,179.63	5,134.36	3,835.77

2. 报告期各期末原材料、库存商品的盘点过程

公司严格按照《仓库管理控制程序》的规定进行存货定期盘点。报告期各期末原材料、库存商品的盘点过程中各部门的职责、盘点时间、盘点范围、盘点方法、盘点要求、盘点程序及差异处理具体情况如下：

(1) 公司仓管员按照规定定期对存货进行管控与盘存，财务人员不定期抽盘，年末仓管员全盘存货实际数量，并由财务人员等实施监盘；存货发生盘盈、盘亏

及毁损，及时按规定审批处理；盘点发现的状态不明产品和呆滞物资，按《不合格品管理控制程序》要求，组织评审，确认无用的进行报废处理。

(2) 盘点过程中实行“从表到实物、从实物到表”的双向抽盘，盘点人员清点仓库实际存货数量，并核对物料标识卡中的物料名称、规格型号、数量等内容与盘点表的一致性。盘点后，仓管员、财务人员汇总数据并查找盘点差异原因，依据权限经审批后，由财务部门计入财务核算系统，保证账实相符。

(3) 公司在年末时会原材料、库存商品全面盘点，全面盘点前制定详细的盘点计划，召开盘点会议，确定盘点范围，合理安排各部门人员开展盘点工作。仓库、生产部门先进行初盘，财务及其他部门人员复盘，盘点过程中确保仓库有序摆放存货，停止存货的移动，附盘点标识，防止遗漏或重复盘点，对盘点表进行充分控制，保证盘点记录的完整；同时，关注存货的状况，关注是否存在毁损、陈旧、过时及残次的存货。盘点结束后，根据实际情况填列盘点差异明细表，各部门查找并分析差异原因。盘点结果及差异经审批后，由财务部门计入财务核算系统，保证账实相符。

(四) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，并说明是否存在重大差异；如是，请分析并说明具体原因及合理性

报告期各期，公司存在发出商品，由于发出商品与库存商品从实物形态上看均属于产成品，因此将发出商品与库存商品合并为存货产成品列示。

报告期各期末主要产品的存货产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品的单位成本比较情况如下：

单位：元/套

主要产品	2023 年 1-6 月			2022 年		
	期末	当期	差异率	期末	当期	差异率
冲压件	2.16	2.32	7.48%	2.22	2.34	5.15%
总成件	12.25	12.41	1.34%	10.44	11.05	5.92%
主要产品	2021 年			2020 年		
	期末	当期	差异率	期末	当期	差异率
冲压件	2.45	2.35	-4.24%	2.06	2.18	5.75%
总成件	9.26	14.80	59.84%	7.14	8.73	22.33%

如上表所示，2021 年冲压件结转营业成本部分的单位成本较期末存货产成品的单位成本偏低，主要受原材料价格上涨影响，2021 年末冲压件的存货产成品

单位成本较高。2020 年、2021 年总成件结转营业成本部分的单位成本较期末存货产成品的单位成本偏高 22.33%、59.84%，主要原因为期末存货产成品结构发生变化，期末结转的总成件存货产成品中，单价较高的产品占比减小，拉低了期末存货产成品的单位成本。以成本单价 50 元/件为界将总成件分为高值品和低值品，2020 年、2021 年末存货产成品和期间结转营业成本部分的存货产成品结构情况如下：

单位：元/套

分类		年末存货产成品		当期结转产品		单价差异率
		存货单价	占比	成本单价	占比	
2021 年	低值品	5.29	55.60%	5.82	36.94%	9.95%
	高值品	147.42	44.40%	152.52	63.06%	3.46%
	合计	9.26	100.00%	14.80	100.00%	59.84%
2020 年	低值品	4.70	64.69%	4.92	54.69%	4.51%
	高值品	134.73	35.31%	136.18	45.31%	1.08%
	合计	7.14	100.00%	8.73	100.00%	22.33%

如上表所示，高、低值品各自单价差异率较小，2020 年、2021 年总成件结转营业成本部分的单位成本较期末存货产成品的单位成本偏高，主要原因为 2020 年、2021 年成本单价高的总成件项目逐步上量，导致期末存货产成品结构发生变化。

总体来看，各期末冲压件和总成件的存货产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品的单位成本之间不存在异常差异。

（五）说明公司报告期各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末公司各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例等说明各期末公司存货跌价准备计提比例较低的原因，与同行业可比公司对比情况，结合上述情况分析说明公司报告期存货跌价准备计提是否充分

1. 存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估

计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

2. 报告期各期末各类存货跌价准备测试及计提情况

报告期各期末，公司各类存货跌价准备计提情况如下：

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	12,336.66	220.57	9,557.54	198.46	4,889.85	134.04	4,297.47	97.20
在产品	5,545.84	56.22	6,332.05	39.84	4,901.05	13.30	2,638.11	16.19
库存商品	5,774.78	210.32	6,179.63	159.50	5,134.36	132.83	3,835.77	163.41
在制模具	2,444.72		2,813.15		1,469.31	-	2,725.42	-
委托加工物资	812.90	32.81	681.52	28.33	717.11	22.23	922.10	15.56
发出商品	1,009.21	44.22	1,273.76	31.64	1,259.52	4.03	659.49	28.20
周转材料	107.71	1.25	84.42	0.47	60.15	4.35	51.96	0.28
合计	28,031.82	565.40	26,922.08	458.24	18,431.36	310.77	15,130.31	320.84
计提比例	2.02%		1.70%		1.69%		2.12%	

经存货减值测试，报告期各期末公司存货跌价准备余额分别 320.84 万元、310.77 万元、458.24 万元 565.40 万元，计提比例分别为 2.12%、1.69%、1.70%、2.02%。公司计提跌价准备的存货主要为呆滞或库龄较长且有减值迹象的存货。存货跌价准备主要计提方法如下：(1)对于 EOP 项目和已有 EOP 通知项目的库存商品，结合期后销售金额、客户预计赔偿金额、作为废钢的处置价格，转为其他项目沿用件等因素计提跌价准备；(2)对于长库龄材料，结合期后结转或销售、是否可替代用于其他项目、考虑转售给第三方的因素后计提跌价准备。

报告期各期末，公司存货跌价准备余额构成如下：

类型	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
下线项目	232.48	185.57	127.99	197.58
亏损项目	78.25	45.36	22.16	10.22
长库龄材料	254.67	227.31	160.62	113.04
合计	565.40	458.24	310.77	320.84

3. 各期末公司存货跌价准备计提比例较低的原因

报告期各期末，公司 1 年以上存货余额分别为 1,188.31 万元、1,171.05 万元、2,530.59 万元、2,489.06 万元，占比分别为 7.85%、6.35%、9.40%、8.88%，占比较小。长库龄存货分类及其变动原因分析详见本问题“（二）说明公司库龄 1 年以上存货类别、占比，库龄较长的原因，报告期各期公司原材料领用及产品产销率情况分析并说明公司是否存在库龄较长或呆滞的存货，相关存货跌价准备计提是否充分”之回复内容。

报告期各期末，公司存货产成品余额分别为 4,495.26 万元、6,393.89 万元、7,453.39 万元、6,783.99 万元，其中已下线项目的存货产成品余额分别为 240.00 万元、156.14 万元、236.46 万元、293.81 万元，除去已下线项目，其余存货产成品均有对应订单，报告期各期末公司在手订单率分别为 94.66%、97.56%、96.83%、95.67%。公司车型项目生产周期一般为 5-10 年，因此公司产品更新周期较长。

此外，根据公司存货管理制度，相关责任人积极自查，针对确实已无明确生产使用计划的存货，及时提出变现处置方案并核销，以回收资金，减少损失。

综上，公司 1 年以上存货余额占比低，产品更新周期长、存货订单支持率高，有跌价的存货及时处置并核销，因此存货跌价准备计提比例低。

4. 公司存货跌价准备与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

日期	公司名称	存货余额	存货跌价准备	存货跌价余额占比	存货跌价计提金额	计提金额占比
2023 年 6 月 30 日	上海沿浦	19,598.47	1,201.59	6.13%	-105.19	-0.54%
	博俊科技	86,535.64	6,422.03	7.42%	3,813.64	4.41%
	天成自控	44,550.02	4,821.02	10.82%	0.00	0.00%
	平均值	50,228.04	4,148.21	8.26%	1,236.15	2.46%
	雅虎股份	28,031.82	565.40	2.02%	244.67	0.87%
2022 年 12 月 31 日	上海沿浦	19,196.08	1,306.78	6.81%	185.13	0.96%
	博俊科技	65,612.93	3,685.51	5.62%	2,857.13	4.35%
	天成自控	41,529.97	7,116.01	17.13%	1,957.25	4.71%
	平均值	42,112.99	4,036.10	9.85%	1,666.50	3.96%
	雅虎股份	26,922.08	458.24	1.70%	279.33	1.04%
2021 年 12 月 31 日	上海沿浦	14,068.22	1,152.62	8.19%	9.02	0.06%
	博俊科技	30,202.57	1,757.52	5.82%	1,619.21	5.36%
	天成自控	47,028.90	6,130.90	13.04%	740.24	1.57%

日期	公司名称	存货余额	存货跌价准备	存货跌价余额占比	存货跌价计提金额	计提金额占比
2020 年 12 月 31 日	平均值	30,433.23	3,013.68	9.90%	789.49	2.59%
	雅虎股份	18,431.36	310.77	1.69%	196.94	1.07%
	上海沿浦	8,355.86	1,428.80	17.10%	6.92	0.08%
	博俊科技	21,295.42	732.2	3.44%	540.88	2.54%
	天成自控	41,321.97	6,379.24	15.44%	1,171.68	2.84%
	平均值	23,657.75	2,846.75	12.03%	573.16	2.42%
	雅虎股份	15,130.31	320.84	2.12%	188.25	1.24%

注：存货跌价余额占比=存货跌价准备余额/存货余额；计提金额占比=存货跌价准备计提金额/存货余额

公司与上海沿浦均主要生产座椅骨架总成和冲压件产品，业务更为相似，因此存货跌价计提金额占比更具有可比性。报告期各期，上海沿浦存货跌价准备余额占比均高于公司，主要原因系上海沿浦于 2018 年对部分周转率较低的存货计提了 522.87 万元的存货跌价准备，且未及时对呆滞存货进行处理，导致该等存货跌价准备长期未经核销，进而导致其各年末存货跌价准备余额大。报告期内，上海沿浦合计计提存货跌价准备 95.89 万元、合计转销存货跌价准备 316.18 万元，截至 2023 年 6 月 30 日，公司合计计提存货跌价准备 909.19 万元、合计转销存货跌价准备 638.95 万元。综上，因公司处理呆滞存货更为及时，报告期各期末公司存货跌价准备余额占比均低于上海沿浦，但公司存货跌价计提金额占比更高。

受存货周转率、长库龄存货占比、产品结构及毛利率等影响，博俊科技报告期各期末存货跌价准备计提比例较公司高 1.32%、4.13%、3.92%和 5.40%，2020 年开始博俊科技由整车厂二级零部件供应商逐步向一级汽车零部件供应商角色拓展，在重庆和常州投建厂房，定位于车身模块化产品的生产销售，但其总成件产品毛利率较低，因此计提的存货跌价准备较多。

报告期内，天成自控存货跌价准备计提比例均高于公司，主要原因系天成自控于 2019 年计提了众泰汽车、知豆汽车相关存货跌价准备 5,970.92 万元，进而导致其报告期各年末存货跌价余额保持高位。在此之前，天成自控 2017 年末和 2018 年末存货跌价准备计提比例分别为 0%和 2.16%，与公司存货跌价准备计提比例相当。

综上,考虑上述不可比因素后,公司的存货跌价计提比例未低于同行业公司,具有合理性,公司存货期后结转情况良好,存货跌价准备计提充分。

(六) 请发表明确意见,并说明对报告期各类存货监盘的具体情况及核查结论

1. 核查程序

针对上述事项,我们执行了以下核查程序:

(1) 访谈公司财务总监、采购人员、生产管理人员及销售人员,了解公司产品材料采购周期、生产周期及销售周期,并结合存货周转情况进行分析;

(2) 获取报告期内各类存货收发存明细表、销售明细表,分析产品生产入库及销售出库是否匹配,并结合公司销售订单情况,分析公司期末存货结构及其是否与生产计划相匹配;

(3) 获取公司各期末各类存货库龄明细表,与仓库人员、采购人员、财务总监了解出现库龄较长或呆滞存货的原因以及公司对此类存货的管理;

(4) 获取公司存货跌价计提政策,执行库存商品、原材料计价测试程序,结合《企业会计准则》规定和公司同行业上市公司各期末存货跌价准备计提情况及计提比例,分析公司是否已经充分、完整计提存货跌价准备;

(5) 获取公司盘点制度、期末盘点计划,评估盘点计划的合理性,执行期末存货监盘程序,实地勘察公司的存货状态、盘点完成后复核盘点表中记录的数据是否存在差异,找出差异原因并索取支持性单据,核对无误后由陪同盘点人员和财务人员共同签字确认;

(6) 对存货实施出入库截止性测试,对资产负债表日前后的存货入库单和出库单等进行双向核对,检查是否存在跨期情况;

(7) 了解与存货可变现净值相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(8) 抽取大额发出商品、委托加工物资以及存放在第三方的原材料进行函证。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

(1) 报告期各期末,公司存货余额符合实际情况,且其变动具有合理性;在制模具为定制化生产,期末在制模具占比较高具备合理性;公司存货结构与其生产经营特点总体相符,与年度订单计划、生产计划相匹配;

(2) 报告期各期末，公司存在少量库龄超过 1 年的存货，且对于出现减值迹象的存货已进行相应账务处理，相关存货跌价准备计提充分；

(3) 报告期内，公司存货管理相关的内部控制健全有效，各期末存货数量真实完整，存货状态完好，盘点结果无重大差异；

(4) 报告期内，存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本基本一致，不存在重大差异；

(5) 公司存货跌价准备计提原则与可比公司之间不存在显著差异，存货跌价准备计提充分、合理。

3. 报告期各类存货监盘的具体情况 & 核查结论

(1) 报告期各期末，具体监盘程序执行如下：

1) 了解、测试及评估与存货管理相关的内部控制；

2) 报告期各期末，获取公司相关盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并制定监盘计划；按照监盘计划执行监盘程序；

3) 观察仓库中库存分布情况，观察盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；

4) 盘点过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损破坏情况；

5) 抽取部分存货品种与盘点人员进行复盘；选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在认定，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；

6) 盘点结束后，所有参与盘点人员在盘点记录表上签字确认。财务部对盘点中发现的问题或差异进行跟踪处理。

(2) 报告期各期末，各类存货监盘具体情况

除了对在库存货进行监盘外，我们还对发出商品、委托加工物资、存放在第三方的原材料进行了函证。各期末通过监盘和函证程序核实的存货比例如下：

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
监盘金额	8,615.16	8,552.53	4,806.52	5,176.58
监盘核实金额占存货余额的比例	30.73%	31.77%	26.08%	34.21%
函证核实金额	4,319.64	4,196.32	3,281.13	1,548.07

项目	2023年6月 30日	2022年12 月31日	2021年12 月31日	2020年12 月31日
监盘及函证核实金额占存货余额的比例	46.14%	47.35%	43.88%	44.44%

其中，对于存放在客户生产线现场的发出商品，主要通过函证程序确认，报告期各期末回函确认情况如下：

项目	2023年6月 30日	2022年12 月31日	2021年12 月31日	2020年12 月31日
发函金额	882.60	1,218.65	1,122.73	522.95
发出商品余额	1,009.21	1,273.76	1,259.52	659.49
发函金额占发出商品比例	87.45%	95.67%	89.14%	79.30%
发出商品回函可确认金额	882.60	1,152.26	1,122.73	472.81
发出商品回函金额占发函金额的比例	100.00%	94.55%	100.00%	90.41%

报告期内，发出商品回函比例较高，整体在 90%以上，可以确认存放在客户生产线现场的发出商品的真实性。

综上，报告期各期末，监盘及函证合计核实比例为 44.44%、43.88%、47.35% 及 46.14%。经监盘，未发现公司存货盘点流程存在重大异常，未发现重大盘盈、盘亏现象，公司的盘点结果合理、可靠。

十四、关于固定资产和在建工程

申请文件显示：

(1) 报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 32,232.84 万元、38,561.20 万元和 38,164.31 万元，主要为房屋建筑物和机器设备。

(2) 报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 7,703.55 万元、890.57 万元和 1,225.05 万元。2020 年，发行人 20 号地块围一路厂房完工转入固定资产，因此期末在建工程余额大幅减少。报告期各期末，发行人在建工程不存在重大减值因素，未计提减值准备。

请发行人：

(1) 结合发行人业务特点、工艺流程等相关情况，说明发行人固定资产中生产设备的主要构成、效用；结合发行人报告期产能及产量情况分析说明生产使用的固定资产成新率情况及合理性，固定资产折旧及减值准备计提充分性。

(2) 说明发行人核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与发行人的行

业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化。

(3) 结合截至目前发行人在研项目的转化情况、投入和产出情况等说明汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目及研发中心及信息化建设技术改造项目的必要性及可行性，结合募投项目开发计划及实际进展情况说明在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性；说明报告期在建工程的成本归集、结转情况，新增在建工程转入固定资产的具体时点，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明发行人固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象。（审核问询函问题 16）

回复：

(一) 结合公司业务特点、工艺流程等相关情况，说明公司固定资产中生产设备的主要构成、效用；结合公司报告期产能及产量情况分析说明生产使用的固定资产成新率情况及合理性，固定资产折旧及减值准备计提充分性

1. 结合公司业务特点、工艺流程等相关情况，说明公司固定资产中生产设备的主要构成、效用

公司主要产品包括汽车座椅骨架总成及分总成件、冲压件、模具等，根据加工产品的类型，公司生产设备可分为冲压件加工设备、总成件加工设备和其他设备，截至 2023 年 6 月末，公司生产设备主要构成如下：

设备类型	设备构成	2023 年 6 月末原值	2023 年 6 月末原值占比
冲压件加工设备	以压力机为主，开卷分条卷取设备、自动物流仓储配送设备等为辅	11,500.66	37.38%
总成件加工设备	以焊接工作站为主，数控折弯机、注塑机及铆接机等为辅	13,368.74	43.45%
其他设备	模具加工设备、紧固件加工设备及其他生产辅助设备	5,900.64	19.18%
合计		30,770.04	100.00%

就冲压件加工而言，公司冲压件由钢卷加工而来，涉及的主要工序包括开卷分平、裁剪落料、冲压成型包装等，对应工序流程、主要设备及设备效用情况具体如下：

工序流程	主要生产设备	设备效用简介
开卷分平	数控板料开卷分条卷取设备	将采购的钢卷按照生产需求进行精确剪切以及分条卷取，可将各种卷材经开卷、校平、定尺分条纵剪后高速卷取，形成小钢卷
裁剪落料	自动物流仓储配送设备（含自动裁料线、取料机械手、抓料垛料机器人、AGV 运输设备）	小钢卷冲裁后形成单片钢材，片料经输送带及机器人自动抓料垛料后，由 AGV 小车按预定路线准确送至成型设备的堆垛工位
冲压成型	冲压设备（压力机）	片料经机械手及夹爪传递至冲压设备后，冲压设备将片料冲压成型

就总成件加工而言，公司骨架总成及分总成由冲压件、钢丝及管件、注塑件加工而来，除冲压件加工外，涉及的主要工序包括钢丝及管件折弯、注塑件加工、配件焊装等，对应工序流程、主要设备及设备效用情况具体如下：

工序流程	主要生产设备	设备效用简介
钢丝及管件折弯	全自动数控折弯机	将线材和管件进行自动折弯和回火定型形成座椅骨架钢丝件、座椅骨架管件
注塑件加工	注塑机	将塑料粒子加工成注塑件用于生产汽车座椅坐垫帘
配件焊装	焊接工作站、焊接机器人、铆接机、网格机	将冲压件、钢丝件、管件等座椅骨架部件自动焊装成骨架总成件或分总成件

除冲压件加工设备、总成件加工设备外，公司生产设备还包括数控加工机床等模具加工设备、多工位冷镦成型机等紧固件加工设备以及电动单梁起重机等生产辅助设备。

2. 关于公司生产使用的固定资产成新率情况及合理性的说明

报告期各期，公司主要产品产能及产量、生产使用的固定资产成新率情况如下：

项目	总成件				冲压件			
	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
产能(万件)	1,200.00	2,400.00	2,300.00	2,200.00	4,750.00	9,500.00	9,500.00	9,500.00
自产产量(万件)	683.95	1,903.49	1,944.60	1,867.36	3,102.81	8,497.98	7,752.89	7,698.60

产能利用率	57.00%	79.31%	84.55%	84.88%	65.32%	89.45%	81.61%	81.04%
生产设备原值(万元)	13,368.74	12,793.43	10,619.03	9,022.45	11,500.66	11,500.66	11,497.82	11,146.05
生产设备净值(万元)	8,362.94	8,366.28	7,176.98	6,512.83	4,433.33	4,927.95	5,937.87	6,549.59
生产设备成新率	62.47%	65.40%	67.59%	72.18%	38.55%	42.85%	51.64%	58.76%

如上表所示，就总成件而言，公司报告期内通过购买焊装设备及技术改造来持续提升总成件产能，公司总成件产能逐年递增，与总成件生产设备原值的变动趋势保持一致，同时考虑新设备增加及老设备折旧影响，公司总成件生产设备成新率在报告期内基本稳定且略有下降。

就冲压件而言，公司报告期内冲压件产能和生产设备原值均保持稳定，公司未在报告期内大量购买冲压件生产设备，随着老设备折旧增加，冲压件生产设备成新率逐年下降。冲压件生产设备成新率虽逐年下降，但公司冲压件的生产工艺未发生重大变化，公司通过对已有设备进行维护保养，能够较好地满足目前生产制造需求。

综上，公司生产使用的固定资产及其成新率与公司产能、产量匹配，具有合理性。

3. 固定资产折旧及减值准备计提充分性

(1) 公司固定资产折旧计提具有充分性

报告期内，公司严格会计准则执行固定资产折旧政策，未发生变更。公司根据所处的经济环境、技术环境以及其他有可能对固定资产使用寿命和预计净残值产生较大影响的因素，并结合固定资产有关经济利益预期实现方式，制定了各类不同固定资产折旧政策，确定了各类固定资产的折旧年限、净残值。同时，公司于每年年度终了，对固定资产使用寿命和预计净残值进行复核，以确定固定资产折旧政策能准确反映公司所面临的经济环境、技术环境的变化及与固定资产有关的经济利益预期实现方式的变化。

报告期内，公司固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在明显差异，具体情况如下：

单位：年

类别	公司	上海沿浦	博俊科技	天成自控	
房屋及建筑物	20	20	20	房屋及建筑物	20

机器设备	5、8、10	10	6-10	专用设备	6-10
运输工具	5	5	4	运输工具	5-10
电子设备	5	3	3	通用设备	4-10
其他设备	3、5	5	5		

综上，公司结合经济环境、技术环境及与固定资产有关的经济利益的预期实现方式等因素制定了固定资产折旧政策并在报告期内一贯执行，各类固定资产折旧政策与同行业可比公司基本一致，公司固定资产折旧计提充分。

(2) 固定资产减值准备计提具有充分性

公司依据《企业会计准则第8号-资产减值》的相关规定制定了长期资产减值准备的会计政策，根据长期资产减值相关会计处理政策，公司首先在资产负债表日对各长期资产是否存在减值迹象进行判断，如判断分析认为存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值孰高与固定资产账面价值进行比较，若后者高于前者则相应计提减值准备。

结合《企业会计准则第8号-资产减值》关于减值迹象的规定，对公司固定资产减值情况分析如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，资产的市价当期无大幅度下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期无重大变化或者在近期将无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅度上调的情况	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末无已陈旧过时或者其实体已经损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各年末闲置固定资产账面价值占总固定资产账面价值比例分别	是，但影响极小，已充分计提减值准备

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
		为 0.003%、0.002%、0.002%和 0.002%；报告期内无其他终止使用或者计划提前处置的资产	
6	企业内部报告的证据表明资产的经绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司的产能利用率、产销率均保持较高水平，同时公司产品的获利能力良好；报告期各期毛利率分别为 24.87%、20.56%、21.17% 和 23.46%；归属于母公司股东的净利润分别为 5,211.57 万元、6,117.15 万元、6,313.15 万元、2,284.94 万元，公司资产的获利能力良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

由上表可得，报告期各期末，除少部分机器设备由于闲置导致减值外，公司不存在其他需要计提减值准备的固定资产。基于生产效率及产品质量等因素，公司将部分陈旧且使用效率较低的设备闲置，该部分闲置设备各期末原值及减值情况如下：

时间	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
2023 年 6 月末	119.48	58.33	60.40	0.75
2022 年末	119.48	58.33	60.40	0.75
2021 年末	119.48	58.33	60.40	0.75
2020 年末	119.48	57.93	60.40	1.15

公司基于《企业会计准则第 8 号-资产减值》对固定资产计提减值，报告期各期末，除少部分机器设备由于闲置导致减值外，公司不存在其他固定资产减值情形。

综上，公司已充分计提固定资产减值准备，符合《企业会计准则》的规定。

(二) 说明公司核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与公司的行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否支撑公司报告期业务开展和经营规模变化。

1. 公司核心技术和生产设备具有先进性，与公司的行业地位相符

(1) 公司核心技术的先进性的说明

经过多年的生产实践和技术钻研，公司逐步积累并形成了与模具开发、关键制造工艺相关的 5 大项核心技术，主要情况如下：

核心技术	公司技术特点及先进性
模具工件逆向工程技术和模具制造数控加工技术	1、模具设计能力强，利用逆向工程在计算机模拟设计模具，形成涵盖上千种模具数模的汽车座椅骨架冲压件模具开发数据库（数量行业领先），该数据库可缩短模具研发周期 20%-30%； 2、模具加工精度高，掌握高精密磨床加工技术，模具精度可达到 0.001mm，高于一般企业模具 0.01mm 的标准加工精度。
高强度钢冷冲压技术	1、冲压自动化水平高，冲压环节融合多种自动化技术（如公司在汽车零部件行业自创机械蜘蛛手抓取技术），可以实现原材料落料到成型工序上料全过程自动化生产，生产周期相对缩短约 20%，不合格率较一般设备生产降低 6-10 倍； 2、高强度冲压能力强，具备冲压超高强度钢板（抗拉强度大于 1,180MPa）的能力，高于同行业上市公司上海沿浦披露的最高可冲压抗拉强度大于 980MPa 钢板的冲压能力，在轻量化方面具有优势。
高效焊接技术	1、焊接自动化水平高，公司将焊接夹具、机器人等集成焊接机器人工作站，并创新了焊接工装模块化、焊接台快速更换等技术，焊接效率提升 40%-50%，不合格率较常规焊接降低 6-10 倍； 2、焊接质量高，利用先进低温焊接技术、激光焊接技术等，实现 0.5mm 高强度薄钢板的焊接和且使焊接变形远量低于行业一般水平。
钢丝自动成型加工技术	1、对钢丝自动成型机进行改进创新，并与 MES 系统连接，解决汽车座椅靠背内置钢丝呈网状结构、且呈不规则形状，难以实现自动化生产问题，并保障了加工精度和效率。

基于上述核心技术，公司具备从产品设计、模具开发、板材冲压到总成焊装等全流程的智能化生产工艺体系，提高了生产效率、降低了产品不良率，维持了核心产品的成本和质量优势。公司主要核心技术的先进性指标和评价标准情况如下：

1) 模具工件逆向工程技术及模具制造数控加工技术

模具设计与制造是汽车座椅骨架总成及零部件开发过程中核心环节，模具的设计水平和制造工艺水平直接影响产品性能指标、良品率及生产效率。公司在模具设计和制造环节积累了模具工件逆向工程技术及模具制造数控加工技术等核心技术，截至 2023 年 6 月末，公司获得模具相关专利 14 项。

公司在模具设计效率、加工水平及模具产品精度方面先进性指标及评价标准解释情况如下：

评价维度	公司技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
模具设计水平	公司通过利用计算机分析模拟技术进行成型分析，对产品形成过程进行计算机仿真，预测工艺方案成型的可行性。且经过多年项目积累，公司已建立系统性的汽车座椅骨架冲压件模具开发数据库，涵盖上千种汽车整车座椅骨架冲压件的模具数模，为未来新项目的模具开发提供参考和借鉴。基于上述内容，公司有效减少模具制造风险，降低模具开发成本，可将汽车座椅骨架相关零部件模具研发周期缩短 20%-30%	多数汽车座椅骨架零部件企业未建立模具专项数据库，公司模具设计水平具备相对优势
模具加工水平	公司掌握高精密磨床加工技术，善于加工结构复杂且加工难度较高的模具，加工精度最高可达 $\pm 0.001\text{mm}$ ；具备精密 CNC 加工技术，加工质量稳定可靠，加工精度可达 0.003mm ，通过模具智造系统联动 CAM 编程及机外装夹校正，提升了 CNC 加工效率；具备精密线切割加工技术，能够加工各种通孔，通曲槽，通曲面，通 3D 面，加工平面的最高精度可达 0.002mm	相比传统的模具制造模式，通过系统及大数据平台实现模具加工经验的模块化和标准化，并基于高精密磨床加工技术、精密 CNC 加工技术和精密线切割加工技术，大幅提升了模具制造效率
模具产品精度	公司通过控制数控加工系统误差来对模具的精确度进行控制，在精密 CNC 加工技术、精密线切割加工技术等方面积累了丰富的经验，公司模具精度可达到 0.001mm ，该模具能够生产出高精密度汽车零部件	一般企业模具精度为 0.01mm 的标准，公司模具产品精度水平较高

2) 高强度钢冷冲压技术

在汽车座椅骨架总成及金属部件制造中，冲压工艺对冲压件质量及后续的焊接效率均有较大影响，且在轻量化趋势下，对高强度钢的冲压需求越来越明显。

公司冲压技术及行业相关技术水平情况如下：

评价维度	公司技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
------	----------------	--------

评价维度	公司技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
冲压钢板抗拉强度	针对超高强钢冷冲压中出现的钢板易拉毛、模具易磨损问题，公司在实践中总结出冲压模具表面处理技术，使得冲压模具冲压性好（耐重冲）、高耐腐蚀性、耐腐蚀、变形小等特，具备冲压超高强度钢板（抗拉强度大于1,180MPa）的能力	轻量化趋势下，下游客户对高强度钢板冲压技术提出了较高要求，同行业上市公司上海沿浦开发了用于超高强度钢板（抗拉强度大于980MPa）的冲压模具，公司冲压技术具备相对优势
冲压生产自动化水平	公司可以实现原材料落料到成型工序上料全过程自动化，集成自动裁料线、多轴取料机械蜘蛛手、抓料垛料机器人、AGV 运输设备，实现高效裁剪、自动抓料堆垛、智能运输等功能，提高了柔性化生产效率，产品的生产周期可缩短 20%以上	目前大部分企业采用自动与半自动冲压生产线，少数采用柔性冲压自动线，且公司自动化生产线中使用的机械蜘蛛手抓取技术在汽车零部件行业内具有创新性
冲压产品合格率	针对冲压过程中冲压料片与需人工翻转堆垛、传递模大小与传输带不匹配、小型冲压件在传递模上传递不稳定等问题，公司进行自动化技术创新，生产不合格率可降至 500PPM（百万分之一）以下	采用一般设备技术的焊接产品不合格率普遍在 3,000PPM（百万分之一）至 5,000PPM（百万分之一）不等

3) 高效焊接技术

在汽车座椅骨架及核心金属件制造中，焊接工艺的好坏，决定着座椅骨架总成及分总成产品质量和安全性能，同时对下游工序起着重要的作用。

公司将焊接夹具、机器人和焊接工作站集成，配有多种传感器，对发生的焊接异常（粘丝、缺件、摆放不到位等）进行即时报警，并用双面翻转焊接平台替代传统的单面平台，减少中间等待作业时间，提升生产效率。智能自动化机器人能在编写程序后实现自动焊接，保证了大批量生产的工艺过程的稳定性、一致性。针对高要求的焊接件，公司采用大功率激光焊接工艺，焊缝位置精准，焊接强度高，避免了因焊接发热导致零件变形等问题。公司焊接技术先进性指标及评价标准解释情况如下：

评价维度	公司技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
焊接效率	公司掌握激光振镜实现了眼镜蛇走位飞行焊技术、焊接工装模块化技术、焊接台快速更换技术，减少了机器人运行的距离及角度的切换，使生产节拍缩短，焊接速度最高可实现150mm/s，焊接效率提升40%-50%	国内相比较的公司多采用普通高温弧焊及点焊技术，激光技术尤其在民营企业中使用较少，普通焊接设备速度为10mm/s，较少使用激光焊接等焊接技术
焊接材料厚度	公司采用CMT（低温焊接）技术实现了高强度薄钢板的焊接，避免焊接过程中材料出现融化击穿等缺陷的发生，焊接材料厚度可低至0.5mm，为汽车座椅轻量化提供了技术的保证	较少企业使用低温焊接等焊接技术，行业一般焊接技术可焊接材料的厚度最低为1.0mm左右
产品变形量	公司具备先进的激光焊接技术，激光焊接没有过多的热量产生，公司焊接变形量可达到0.1mm，且不随材料尺寸的变化而变化，激光焊接技术保证焊接后符合产品技术指标	行业中仍大量使用传统的点焊及弧焊，焊接后的产品易产生较大的内应力，从而产生不可控的钢性裂纹及塑性变形，普通焊接热变形量在2-3mm
产品合格率	公司采用三轴高定位长力臂转台作为工艺载体，与点焊机器人及弧焊机器人组建一体式工作站，一次性加工完成复杂总成的焊接，保证了大批量生产的工艺过程的稳定性、一致性，生产不合格率可降至500PPM（百万分之一）以下	采用一般设备技术的焊接产品不合格率普遍在3,000PPM（百万分之一）至5,000PPM（百万分之一）不等

4) 钢丝自动成型加工技术

汽车座椅靠背内置钢丝呈网状结构、且呈不规则形状，难以实现自动化生产。公司根据实际情况，组织技术人员攻克技术难点，自主研发了钢丝自动成型机。公司钢丝自动成型加工技术与行业技术水平情况比较如下：

评价标准	公司技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
钢丝加工效率	公司与法国纽曼公司共同研发钢丝自动成型机，具备四头钢丝成型技术，能实现弯折和定型两种工艺，四个成型头二个为一组，可以同时或分时工作，成型后可以直接进行热处理定型，减少工序间的转移加工。该设备可以替代2-3台普通成型机及1台热定型机，效率较高且成品质量稳定	国内同类公司多采用普通机器进行生产，钢丝自动成型机多为单头钢丝加工成型，且少有设备具备热处理功能，公司设备及技术具有一定创新性

评价标准	公司技术水平及先进性指标情况	评价标准解释
产品加工精度	公司设备具备采用四轴联动技术，实现长尺寸钢丝的立体成型，具有效率和精度高的特点，精度能达到0.5mm/1000mm	一般企业设备加工的精度误差在3mm/1,000mm-5mm/1,000mm，进一步缩减误差需要手工校形，公司在钢丝成型进度方面具有先进性
产品加工兼容性	公司将产品数模通过 MES 系统导入到成型机的存储器内，在操作界面调用数据即可进行加工成型，单机可以实现多品种的柔性化订单生产，系统可以接受 1000 种产品数模数据	一般机器产品兼容性较低，单台设备生产的产品型号数量不超过百种

综上，公司在多年的生产实践和技术钻研中对产品设计及产品加工相关技术进行创新及对生产工艺进行自动化、智能化改造，逐步积累并形成了模具工件逆向工程技术、模具制造数控加工技术、高强度钢冷冲压技术、高效焊接技术、钢丝自动成型加工技术等多项核心技术等多项核心技术，使公司具备从产品设计、模具开发、板材冲压到总成焊装等全流程的智能化生产工艺体系，该体系保证了公司研发、生产、交付效率及产品质量，满足了汽车零部件轻量化、新能源汽车车型迭代加速等需求，是公司实现车型项目升级及产品转型升级的基础，也是公司维持业绩增长的核心竞争力。

(2) 公司生产设备具有先进性

为了保持高质量的工艺技术水平和大规模的生产能力，公司从境内外引进先进的制造和检测装备，并结合公司实际生产特点参与部分设备的设计开发，配备了大型冲床、数控板料开卷分条卷取设备、自动物流仓储配送设备、大型机器人焊接工作站、焊接机器人、激光焊机及全自动弯管机等多项先进生产设备。公司主要设备的先进性情况具体如下：

项目	设备名称	生产环节	设备先进性描述
冲压件加工设备	1250T 冲床	冲压成型	此类设备引进自中国大型冲锻设备制造厂金丰机械工业有限公司，在一次工作行程中，同时完成多道工序，如落料、拉伸、冲孔、切边、整形、翻边、切断等，是一种高效率高集成自动化的冲压设备。料片进入冲床的上料工位后，由机械手夹爪进行模内传递，该机械手完全采用自动化的设计，实现抓取，上升，下降，平行传递的过程，代替以往的人工传递及中间过程，将多个工步布局到一套平板模具内，实现高效率的生产。机械传递保证定位精度高，确保产品质量的一致性
	数控板料	原卷分	此生产线为定制化设备，最大料宽 1,650mm，最大料厚 3.5mm，

项目	设备名称	生产环节	设备先进性描述
	开卷分条卷取设备	条	具有精确定尺剪切以及分条卷取功能，可将各种卷材经开卷、校平、定尺分条纵剪后高速卷取，加工后的卷料精度可以达到 $\pm 0.1\text{mm}$ ，机组的加工速度最大可以达到 $200\text{m}/\text{min}$ 。公司使用的卷料规格众多，全自动的分条生产线能做到校平定尺剪切与分条卷取的高效复合，极大地提高了设备的使用效率
	自动物流仓储配送设备	落料、物料转运和上料	此系列设备为公司、诺伯特智能装备有限公司和中国联合工程有限公司联合开发的定制化设备，针对公司生产模式，可以实现原材料落料到成型工序上料全过程自动化。原材料小卷经过冲压工序从模底连续自动出料，料片通过输送带及蜘蛛手自动抓料堆垛，然后由 AGV 小车按预定路线送至智能立体仓库，冲压成型设备生产时由智能立体仓库自动分配到上料工位，整个过程无需人为干预，自动化落料、堆垛，以及 AGV 小车的智能化转运，有效减少了人工和转序的等待浪费
总成件加工设备	大型机器人焊接工作站	焊接	焊接工作站均为定制设备，根据公司的需求将焊接工作站和焊接夹具、焊接机器人集成，并配有多种传感器，对发生的焊接异常（粘丝、缺件、摆放不到位等）进行即时报警，在现有的焊接工作站内，用双面翻转焊接平台代替之前的单面平台，引进松下自动翻转变位机，可一次装夹 2 倍产品，减少中间等待作业时间，而且减少人工作业量，降低产品生产节拍
	焊接机器人		此类设备主要引进自松下，OTC，安川等知名企业，智能自动化机器人，编写程序后实现自动焊接，保证了大批量生产的工艺过程的稳定性、一致性，大大提高了焊接产品的质量水平。设备的重复定位精度可以达到 $\pm 0.08\text{mm}$ 以内，位置检测精度高，机器人上自带 TCP 基准点，TCP 调整简单，对中精度提高。内置 MTS-CO2 焊接工法，使用 CO2 保护气体焊接时，飞溅降低达 50%，成型美观，焊接品质提高的同时，实现了气体成本的降低
	激光焊机		此类设备主要是向大族激光购买的激光焊接工作站系统，包括了激光发生器、振镜头、机器人本体，旋转台等，运用激光焊接后焊缝位置精准，焊接强度高，避免了因焊接发热导致零件变形等问题，同时解决了薄板弧形焊接易焊穿的问题，加装震镜等部件实现飞行焊，达到了高效率的焊接
	全自动弯管机		由公司与法国努曼共同开发包含一个双工位双头折弯、回火定型一体全自动折弯机，集线材自动折弯和回火定型于一体，线材通过上料机送料后由左右两工位同时开始自动折弯，成型后的产品经机械手抓取至回火工位进行定型。一体化的工作站大大减少了占地面积和在制品的周转，缩短了制造周期

综上，经过多年的生产实践和技术钻研，公司在模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节逐步积累并形成了多项核心技术，且在行业内具备先进性；此外，为了保持高质量的工艺技术水平和大规模的生产能力，公司从境内外引进先进的制造和检测装备，并结合公司实际生产特点参与部分设备的设计开发，配备了多项先进生产设备。基于上述核心技术及先进生产设备，公司成为国内民营企业中

为数不多能为红旗、沃尔沃、蔚来等高端车型配套座椅骨架总成产品的座椅零部件供应商，并在该细分领域本土企业中较为出众。

因此，公司的核心技术和生产设备与其行业地位相符。

2. 关于发行人的核心技术、生产设备与发行人产能、产量和经营规模匹配，可以支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化的说明

(1) 核心技术对公司产能、产量和经营规模的影响

公司一直以技术创新、产品创新作为企业发展的核心驱动力，顺应汽车座椅轻量化、智能化和舒适化的发展趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力。在多年的生产实践和技术钻研中，公司在模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节开发了模具工件逆向工程技术、模具制造数控加工技术、高强度钢冷冲压技术、高效焊接技术、钢丝自动成型加工技术等多项核心技术，并将全自动分条、无人化运料、机器人焊接等多项先进自动化技术与生产工艺融合，更好满足了定制化、精密性生产要求。上述技术有效提升了产品生产效率，保证了产品质量与稳定性，进而对公司报告期内的产能、产量和经营规模产生积极影响。

(2) 生产设备对公司产能、产量和经营规模的影响

1) 生产设备与公司产能、产量相匹配

报告期内，公司产品主要包括总成件和冲压件，且以自主生产为主，主要机器设备原值与产能的匹配情况如下：

项目	2023 年 1-6 月/末		2022 年度/末	
	冲压件	总成件	冲压件	总成件
设备原值（万元）	11,500.66	13,368.74	11,500.66	12,793.43
年化产能（万件）	9,500.00	2,400.00	9,500.00	2,400.00
单位产能原值（元/件）	1.21	5.57	1.21	5.33
项目	2021 年度/末		2020 年度/末	
	冲压件	总成件	冲压件	总成件
设备原值（万元）	11,497.82	10,619.03	11,146.05	9,022.45
年化产能（万件）	9,500.00	2,300.00	9,500.00	2,200.00
单位产能原值（元/件）	1.21	4.62	1.17	4.10

报告期内，公司通过购买焊装设备及技术改造来持续提升总成件产能，总成件生产设备原值从 2020 年末的 9,022.45 万元增长至 2023 年 6 月末的 13,368.74

万元，总成件生产设备原值与总成件产能均逐年递增，变动趋势保持一致。报告期内，公司冲压件产能和生产设备原值均保持稳定。

2) 生产设备与公司经营规模相匹配

公司生产设备原值与主营业务收入变动趋势一致，且单位机器设备的产值处于同行业水平范围内，公司生产设备与公司经营规模相匹配。

报告期内，公司生产设备原值与主营业务收入变动情况如下：

项目	2023 年 6 月末 /度	2022 年末/度	2021 年末/度	2020 年末/度
机器设备原值	30,770.04	29,955.53	27,355.69	24,658.96
主营业务收入	27,674.50	60,067.06	67,445.60	49,449.13
单位机器设备的产值	0.90	2.01	2.47	2.01

注：单位机器设备的产值=当期主营业务收入/当期末机器设备原值

报告期内，公司根据新车型项目生产需求引进生产设备，随着新车型项目量产，公司生产设备原值与主营业务收入均呈现增长，变动趋势一致。

报告期内，公司单位机器设备的产值与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023 年 6 月末	2022 年	2021 年	2020 年
上海沿浦	1.48	2.92	2.98	3.31
博俊科技	1.36	2.05	2.00	1.64
天成自控	0.79	1.87	2.61	2.49
公司	0.90	2.01	2.47	2.01

注：单位机器设备的产值=当期主营业务收入/当期末机器设备原值

由上表可见，公司单位机器设备的产值处于同行业水平范围内，符合行业基本特征。

(3) 公司核心技术、生产设备可以支撑公司报告期业务开展和经营规模变化

公司将核心技术应用在生产经营当中，有效提升了产品生产效率，保证了产品质量与稳定性，进而对公司报告期内的产能、产量和经营规模产生积极影响；此外，公司结合生产经营需要，保持了对生产设备的持续投入，现有生产设备可以支撑公司报告期业务开展和经营规模变化，公司的生产设备与公司产能、产量及经营规模相匹配，不存在因设备产能不足制约公司业务发展的情况。

(三) 结合截至目前发行人在研项目的转化情况、投入和产出情况等说明汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目及研发中心及信息化建设技术改造项目的必要性及可行性，结合募投项目开发计划及实际进展情况说明在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性；说明报告期在建工程的成本归集、结转情况，新增在建工程转入固定资产的具体时点，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1. 汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目及研发中心及信息化建设技术改造项目的必要性及可行性说明

(1) 截至 2023 年 6 月末公司在研项目情况

公司在研项目包括两类，一类是在研车型项目，公司承接客户汽车零部件项目后，对相应的车型零部件产品及生产工艺进行开发设计，该类项目与具体的客户车型项目对应；另一公司基于自身战略发展规划，对公司新产品进行拓展研发以丰富公司产品系列，或对生产工艺进行升级研发以提高生产效率，该类项目短期内不产生直接的生产效益。

截至 2023 年 6 月末，公司主要在研车型项目情况如下：

在研车型项目	开始研发时间	主要产品名称	研发进度	预计量产时间	预计年产量（辆）
沃尔沃 SPA2	2021 年 10 月	冲压件	设计定型阶段	2024 年 3 月	18 万
理想 X04	2022 年 3 月	主副驾靠背骨架总成	试样阶段	2023 年 12 月	16 万
红旗 E001	2022 年 4 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	试样阶段	2023 年 9 月	9 万
红旗 E202	2022 年 6 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2023 年 12 月	6 万
红旗 C801	2022 年 7 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	产品设计阶段	2024 年 6 月	1.5 万
蔚来阿尔卑斯	2022 年 11 月	后排靠背骨架总成	产品设计阶段	2024 年 8 月	9 万
红旗 EH7(E702)	2022 年 9 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	产品设计阶段	2024 年 9 月	3 万

在研车型项目	开始研发时间	主要产品名称	研发进度	预计量产时间	预计年产量（辆）
合众汽车 EP32	2023 年 1 月	后排骨架总成	设计定型阶段	2023 年 11 月	5 万
大众途观	2022 年 12 月	手动调节器挂手左右（装配总成）	产品设计阶段	2024 年 6 月	17.5 万
理想 W02	2023 年 3 月	前排主副座椅靠背骨架总成、中排座椅靠背骨架总成	产品设计阶段	2024 年 9 月	25.6 万
奔驰 V 级	2023 年 6 月	后排骨架总成	设计定型阶段	2023 年 11 月	1.5 万
特斯拉	2022 年 11 月	冲压件	试样阶段	公司为 B 点供应商，具备量产条件即可供货	
比亚迪王朝系列	2023 年 6 月	冲压件	试样阶段	具备量产条件即可供货	
腾势 N7	2023 年 7 月	坐盆腿托组件	试样阶段	具备量产条件即可供货	

注：预计汽车年产量为车型生命周期内的年平均产量，系根据客户提供的需求预测资料测算

由上表可得，截至 2023 年 6 月末，公司有多个在研车型项目，预计将于 2023 年至 2024 年陆续量产，对应的产能需求将不断扩大。此外，上述车型项目对应的产品以总成件为主，公司重点产品从汽车座椅骨架分总成及冲压件向座椅骨架总成的转型升级，随着公司进一步开拓骨架总成产品业务，现有产能规模已不能满足未来订单需求，汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目将进一步扩大骨架总成的产能规模。

除在研车型项目外，截至 2023 年 6 月末，公司新产品开发或新工艺研究相关在研项目情况如下：

在研项目名称	研发进度	研发预算	预计能够达到的效果
防异响骨架背板及反冲工艺研发	设计定型阶段	214 万元	通过创新设计加工工艺与产品结构，在骨架背板加工工艺上采用反冲工序，加强了骨架背板的强度，防止变形产生异响
基于精密冲压的座垫总成研发	设计定型阶段	148 万元	本项目拟研发一种新型的汽车座椅座盆，针对目前座椅坐盆结构设计复杂、生产周期长、重量大易产生振动和噪音等特点，本项目拟在坐盆结构及冲

在研项目名称	研发进度	研发预算	预计能够达到的效果
			压成型工艺方面进行优化

由上表可得，公司基于未来发展规划对产品设计能力和制造工艺水平进行研发，对汽车座椅骨架生产工艺研发提升生产技术及工艺水平，并对汽车座椅滑轨、航空座椅等新产品进行研发，进一步拓展产品布局。

(2) 车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目的必要性及可行性

2023 年 6 月末公司有多个在研车型项目，预计将于 2023 年至 2024 年陆续量产，且上述车型项目对应的产品以总成件为主，报告期内公司总成件产能利用率接近或超过 80%，在考虑客户要求留有富余产能后，公司实际产能利用率较高，随着公司进一步开拓骨架总成产品业务，现有产能规模已不能满足未来订单需求。汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目的建设，有利于公司扩大产能规模及优化产品结构、通过智能化改造提升经营效率并增强公司竞争实力。

1) 项目建设的必要性

① 扩大产能规模，优化产品结构

报告期内，公司骨架总成及分总成收入规模增长较快，总成件产品产能利用率较高，随着公司进一步开拓骨架总成产品业务，现有产能规模已不能满足未来订单需求，本项目将进一步扩大骨架总成的产能规模，推动公司重点产品从汽车座椅骨架分总成及冲压件向座椅骨架总成的转型升级。

另一方面，随着产能规模的扩大和产品结构的优化，除可满足现有核心客户订单需求外，公司还可以利用以前积累的产品开发、质量管控、服务配套等方面的经验去开发新的客户，不断改善目前客户集中度较高的情形。

② 通过智能化改造提升经营效率

汽车零部件具有定制化、多品种的特点，随着终端消费需求的快速发展，整车厂商对于汽车零部件企业柔性化生产要求越来越高，汽车零部件企业在满足柔性化生产要求的情况下，还得进一步提高产品质量并降低单位成本。

本项目将在硬软件方面，通过智能化改造提升经营效率。在硬件方面，购置先进的生产和检测设备并定制自动化产线，通过自动化提高生产效率、通过智能化提高质量稳定性、通过规模化降低单位成本。在软件方面，打造全覆盖的企业级工业互联网，对生产流程实现实时数据采集、实时生成管理报表、实时监测运行状态。

③ 增强竞争实力，实现可持续发展

汽车零部件行业未来的市场竞争将日趋激烈，本土企业必须不断提高技术水平、引进先进设备、扩大生产规模，才能在行业中保持自身的市场地位和竞争优势。通过募投项目的实施，将有助于进一步增强公司的综合竞争实力，为未来可持续发展奠定坚实的基础。

2) 项目建设的可行性

① 优质的客户资源为项目实施提供支撑

经过多年的经营积累，公司与安道拓系、佛吉亚系、英提尔系等知名汽车零部件一级供应商建立了稳定的合作关系，并基于良好的口碑持续开发新的客户。优质的客户资源为募投项目新增产能消化提供有力支撑。

② 经验丰富的管理团队为项目实施提供保障

公司拥有一支经验丰富的管理团队，并形成了具有自身特色、较为完善的经营管理制度，贯穿生产经营的各个流程。近年来，公司与外部咨询公司合作，进一步打造精益化经营管理体系。经验丰富的管理团队为项目实施提供体系保障。

③ 扎实的技术储备为项目实施提供支持

公司拥有一支优秀的技术人才队伍，多为从事汽车座椅及相关技术研究的专家、高级工程师，并建有浙江省博士后工作站、省级企业研究院、省级企业技术中心。为适应汽车零部件市场的变化趋势，公司不断改进工艺流程、改善工艺精度。扎实的技术储备为项目实施提供技术支持。

3) 研发中心及信息化建设技术改造项目的必要性及可行性

截至 2023 年 6 月末，公司基于未来发展规划对产品设计能力和制造工艺水平进行研发，形成多个在研项目。公司研发中心及信息化建设技术改造项目将基于目前研发情况，进行新产品开发和提升制造工艺、智能制造水平，有助于促进产品转型升级及整合研发资源增强自主创新能力。

① 项目建设的必要性

A. 有利于整合研发资源，增强自主创新能力

随着公司业务规模的扩张，现有研发场地及研发设备已无法适应未来公司业务发展的需要。本项目将在整合公司现有研发资源的基础上，加大对研发场地、研发设备、专业软件平台等方面的投入，在组织架构、研发团队、项目管理等方面进行提升，围绕汽车座椅市场新需求，紧跟行业技术及产品发展新趋势，把握

核心技术新动向。同时，积极加强与国内外汽车零部件科研机构的技术合作与交流，引进消化吸收先进技术成果，最终将研发中心打造为公司的新产品研发基地、技术成果应用基地以及先进技术人才培养基地，提升公司整体研发实力和自主创新能力。

B. 有助于促进产品转型升级，提升公司战略地位

当前，公司正处在产品结构转型升级期，着力从座椅骨架分总成及冲压件向座椅骨架总成、座椅总成转变。本项目将进一步推进公司的产品开发战略，形成以冲压产品为依托，骨架总成产品为主导，座椅滑轨、舒适性产品、座椅调节电动驱动器等配件产品为拓展的布局形式，拥有全座椅骨架设计、开发、制造能力。有利于进一步提高公司产品设计能力和制造工艺水平，促进公司产品转型升级，满足整车企业更高的技术要求，进而进入整车厂配套体系，实现从零部件供应商转型到总成供应商，提升公司战略地位。

② 项目建设的可行性

A. 技术人才优势是项目顺利实施的重要保障

公司拥有一支综合素质高、研发能力强的专业技术团队，成员多为座椅领域资深专家、高级工程师，围绕产品设计、模具开发、工艺制造等方面进行技术创新或改进提升。截至 2023 年 6 月末，公司共拥有 189 项专利获得授权，包括 13 项发明专利。研发经验丰富的技术人才队伍是项目顺利实施的重要保障。

B. 设计及工艺制造技术优势是项目顺利实施的有力支撑

经过多年的生产实践和技术钻研，公司逐步积累并形成了与模具开发与关键制造工艺相关的多项核心技术。在与核心客户的长期合作中，即提高了公司的同步开发能力，也提高了产品研发效率，并为后续设计研发打好坚实基础。公司拥有的设计及工艺制造技术优势是项目顺利实施的有力支撑。

2. 在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性

截至 2023 年 6 月末，公司汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目尚未开工，但已有城市市政基础设施配套费及前期设计费等少量投入，形成在建工程余额 50.41 万元；截至 2023 年 6 月末，公司研发中心及信息化建设技术改造项目尚未启动，未形成在建工程。

公司报告期各期末，公司在建工程余额分别为 890.57 万元、1,225.05 万元、5,724.42 万元和 6,270.15 万元，主要内容如下：

项目	2023-6-30		2022-12-31	
	金额	建设内容	金额	建设内容
设备安装工程	545.03	新增生产设备	832.61	新增生产设备
新建厂房工程	5,674.71	雅虎科技厂房	4,841.40	雅虎科技厂房
	50.41	20号地块围一路厂房工程建设	50.41	20号地块围一路厂房工程建设
合计	6,270.15		5,724.42	
项目	2021-12-31		2020-12-31	
	金额	建设内容	金额	建设内容
设备安装工程	1,174.64	新增生产设备	890.57	新增生产设备
新建厂房工程	-	-	-	-
	50.41	20号地块围一路厂房工程建设	-	-
合计	1,225.05		890.57	

报告期内，公司在建工程余额变动主要系因扩产需求而购置生产设备和新建厂房工程，如公司位于温州瑞安市 20 号地块围一路厂房工程建设。公司于 2022 年新增的雅虎科技厂房的建设工程，系公司根据实际客户需求在长春建设配套于当地客户的生产。

其中截至 2023 年 6 月末 20 号地块围一路二期厂房工程建设 50.41 万元系公司本次募投项目之汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目的前期城市市政基础设施配套费及前期设计费，该项目目前尚未开工。此外，公司报告期各期其他在建工程余额均不涉及本次募投项目。

3. 关于新增在建工程转入固定资产的具体时点，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定的说明

(1) 报告期在建工程的成本归集、结转情况

报告期内，公司在建工程成本归集、结转及转固情况如下表所示：

期间	项目	期初金额	工程款	设备款	其他	转固等	期末余额
2023 年 1-6 月	20 号地块围一路二期厂房新建	50.41					50.41
	雅虎科技厂房	4,841.40	833.31				5,674.71
	零星待安装设备	832.61		128.04		415.62	545.03
	其他				110.87	110.87	

期间	项目	期初金额	工程款	设备款	其他	转固等	期末余额
	小计	5,724.42	833.31	128.04	110.87	526.49	6,270.15
2022 年	20 号地块围一路二期厂房新建	50.41					50.41
	雅虎科技厂房		4,841.40				4,841.40
	零星待安装设备	1,174.65		664.29		1,006.32	832.61
	其他	-			129.86	129.86	
	小计	1,225.05	4,841.40	664.29	129.86	1,136.18	5,724.42
2021 年	20 号地块围一路二期厂房新建	-	50.41	-	-	-	50.41
	零星待安装设备	890.57	-	1,709.27	-	1,425.19	1,174.65
	其他	-	-	-	147.50	147.50	-
	小计	890.57	50.41	1,709.27	147.50	1,572.69	1,225.05
2020 年	20 号地块围一路一期厂房新建	5,439.64	1,010.85	-	-	6,450.49	-
	零星待安装设备	2,263.91	-	1,285.13	-	2,658.47	890.57
	其他	-	-	-	16.82	16.82	-
	小计	7,703.55	1,010.85	1,285.13	16.82	9,125.78	890.57

关于在建工程的成本归集，报告期内，公司按照在建期间发生是各项必要工程支出以及其他相关费用等各项实际工厂支出归集厂房改造及新建项目在建工程成本，包括工厂主体工程款、监理费、装修费等；按照购置相关设备的成本及其他相应的安装调试成本等归集零星待安装设备成本。

(2) 新增在建工程转入固定资产的具体时点

根据《企业会计准则》规定，构建符合资本化的资产达到预计可使用状态，可从三个方面进行判断：1)符合资本化条件的资产的实体建造(包括安装)工作已经全部完成或者实质上已经完成；2)所构建的复核资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用；3)继续发生在所购建的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

报告期内，公司自行建造的固定资产及外购固定资产均有转固。关于自建工程，报告期内，公司在相关建造工作基本完成，相关部门的各项验收均已获得通过且取得相应的验收单据，后续几乎没有支出时，将在建工程项目转为固定资产；关于设备购置工程，公司在设备安装调试完后且出具设备验收单后，安装设备转

入固定资产。报告期内，公司财务人员依据自建工程及设备调试验收单记录验收时间，于当月将在建工程转入固定资产。

报告期内公司自建工程及待安装设备转固符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

(3) 公司相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1) 公司资产成本核算符合会计准则相关规定

根据在建工程的建造或安装方的不同,可将公司报告期内的在建工程分为自行建造的固定资产与外购固定资产两大类,其中:公司厂房建造项目属于自行建造的固定资产,零星待安装设备属于外购的固定资产。

① 自行建造固定资产

《企业会计准则》规定:“…自行建造固定资产的成本,由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。包括工程用物资成本、人工成本、交纳的相关税费、应予资本化的借款费用以及应分摊的间接费用…”。公司将与厂房建设项目建设相关的基建工程支出、配套工程支出、勘察设计监理等相关支出计入工程成本,符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

② 外购固定资产

《企业会计准则》规定:“…企业外购固定资产的成本,包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等…”。公司将与零星待安装设备相关的设备购置支出、安装费用以及改造支出计入设备成本,符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

2) 公司在建工程转入固定资产的时点符合会计准则规定

如“(2)新增在建工程转入固定资产的具体时点”所述,报告期内公司自建工程及待安装设备转固符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

综上所述,报告期内,公司在建工程的成本归集、结转、新增在建工程转入固定资产的具体时点和相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(四) 请申报会计师发表明确意见, 并说明公司固定资产盘点情况, 包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果, 是否存在盘点差异及产生原因、处理措施; 报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法, 是否存在减值迹象。

1. 报告期各期公司固定资产盘点情况

公司制定了《固定资产管理制度》, 对公司固定资产的日常管理进行了规范, 公司财务部门、各生产车间、设备部和使用部门于报告期每年年末对固定资产进行实地盘点, 核对资产规格型号、存放地点, 核查资产数量、质量情况等。

报告期各期末, 公司固定资产盘点情况如下:

盘点时间	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
盘点地点	浙江省温州市南滨街道江南大道 777 号、天津市宁河区现代产业区海航西路 3 号、吉林省长春市汽车开发区丰越大路 1366 号、四川省成都经济技术开发区(龙泉驿区)车城东五路 668 号			
盘点人员	财务部、设备部			
盘点范围	房屋及建筑物、电子设备、机器设备、运输设备、其他设备			
盘点方法	实地盘点			
盘点比例	68.14%	62.77%	70.24%	68.61%
盘点结果	账实相符、固定资产使用情况良好	账实相符、固定资产使用情况良好	账实相符、固定资产使用情况良好	账实相符、固定资产使用情况良好

盘点程序: (1) 固定资产管理员提前 10 个工作日, 编制盘点计划, 召开盘点会议, 根据各部门建议, 修改盘点计划; (2) 盘点过程中, 盘点人员清点资产数量并根据固定资产标识及资产型号参数进行账实识别, 对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明; (3) 盘点中如发现差异, 相关盘点人员编制盘点差异表, 说明原因及处理建议; (4) 核对固定资产账实是否相符以及记录的固定资产状态是否存在异常情况; (5) 盘点结束后获取参与盘点人员经签字确认的盘点表, 财务人员根据盘点结果编制盘点报告, 盘点报告交由总经理审批。

各报告期末盘点过程中, 公司固定资产状况良好, 账实相符, 未发现盘点差异, 无重大毁损、闲置(除已计提跌价的闲置固定资产外)情况。

2. 报告期内固定资产减值测试过程及计算方法

报告期内, 公司具体固定资产减值判断过程及计算方法, 详见本回复报告之问题“十四、关于固定资产和在建工程”第(一)小问之回复内容。

综上，报告期内，公司根据《固定资产管理制度》制定固定资产盘点计划，并组织相关人员对固定资产进行盘点，盘点结果显示固定资产账实相符且使用情况良好，除极少量机器设备闲置外，公司主要的固定资产不存在减值迹象。

3. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

(1) 取得并查阅了公司固定资产台账，访谈公司生产设备管理相关人员，了解生产设备的主要构成与效用，并结合公司产品生产工艺流程按效用对生产设备进行分类分析；

(2) 取得并查阅公司产能、产量数据，并对生产使用的固定资产的变动及成新率情况进行计算分析，并依据公司报告期内固定资产变动情况，分析生产使用的固定资产成新率情况及合理性；

(3) 查询同行业可比上市公司的固定资产折旧的计提政策，与公司的计提政策和计提情况进行对比分析；

(4) 访谈公司技术管理人员，了解公司核心技术的先进性，分析核心技术对产能、产量和经营规模的影响；

(5) 访谈公司生产管理人员，了解生产设备的先进性，并分析生产设备对产能、产量和经营规模的影响；

(6) 获取公司的在研项目清单，以及在研车型项目预计销量等相关数据，并询问研发部门负责人，了解各期项目投入及产出情况；获取募投项目相关可行性研究资料等，并向公司管理层了解募投项目的必要性和可行性；

(7) 检查募投项目开发计划及工程实际进展情况，查阅在建工程相关凭证，分析在建工程余额增长与募投项目开发计划的匹配性；

(8) 对在建工程进行实地监盘，观察各项在建工程项目进度情况；

(9) 检查在建工程入账原始凭证，检查设备验收单和工程竣工报告，核查在建工程转固时点是否与实际情况一致，判断在建工程的成本归集、转入固定资产的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(10) 报告期各期末对公司固定资产执行监盘程序，记录监盘过程，形成书面记录。

4. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司生产设备可分为冲压件加工设备、总成件加工设备和其他设备，公司生产使用的固定资产及其成新率与公司产能、产量匹配，具有合理性；公司已充分计提固定资产折旧和减值准备；

(2) 经过多年的生产实践和技术钻研，公司在模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节逐步积累并形成了多项核心技术，且在行业内具备先进性；公司从境内外引进先进的制造和检测装备，并结合公司实际生产特点参与部分设备的设计开发，配备了多项先进生产设备，公司的核心技术和生产设备与其行业地位相符。

(3) 公司将核心技术应用在生产经营当中，有效提升了产品生产效率，保证了产品质量与稳定性，进而对公司报告期内的产能、产量和经营规模产生积极影响；公司结合生产经营需要，保持了对生产设备的持续投入，现有生产设备可以支撑公司报告期业务开展和经营规模变化，公司的生产设备与公司产能、产量及经营规模相匹配，不存在因设备产能不足制约公司业务发展的情况；

(4) 2023 年 6 月末公司有多个在研车型项目，预计将于 2023 年至 2024 年陆续量产，现有产能规模已不能满足未来订单需求，汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目的建设，有利于公司扩大产能规模及优化产品结构；公司研发中心及信息化建设技术改造项目将基于目前研发情况，进行新产品开发和提升制造工艺、智能制造水平，有助于促进产品转型升级及整合研发资源增强自主创新能力。公司募投项目具有必要性和可行性；

(5)截至 2023 年 6 月末，公司汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目尚未开工，但已有城市市政基础设施配套费及前期设计费等少量投入，形成在建工程余额 50.41 万元；公司研发中心及信息化建设技术改造项目尚未启动，未形成在建工程；

(6) 报告期内，公司在建工程的成本归集、结转、新增在建工程转入固定资产的具体时点和相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

(7) 报告期内，公司根据《固定资产管理制度》制定固定资产盘点计划，组织相关人员对固定资产进行盘点，盘点结果显示固定资产账实相符且使用情况并良好；报告期内，公司主要固定资产不存在减值迹象。

十五、关于期间费用 申请文件显示：

(1) 报告期各期, 公司期间费用分别为 8,363.44 万元、6,744.09 万元和 8,074.47 万元, 占营业收入的比重分别为 16.74%、12.63%和 11.05%。

(2) 2019 年, 公司销售费用主要以运输费、职工薪酬为主, 随着执行新收入准则, 2020 年和 2021 年, 销售费用主要由职工薪酬、劳务费和仓储费构成, 扣除运输费的影响, 公司各期销售费用保持稳定。报告期公司销售费用率分别为 4.56%、2.13%和 1.68%, 同行业可比上市公司平均值分别为 3.41%、1.04%和 1.10%。报告期销售费用率逐年下降。

(3) 公司管理费用主要为职工薪酬、折旧摊销和中介机构费用等, 报告期管理费用率分别为 6.27%、4.96%和 4.25%, 低于同行业可比公司平均值 7.21%、7.02%和 6.19%。

请公司:

(1) 结合公司销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况等, 说明扣除运输费影响后公司 2020 年销售费用率下降的原因及合理性, 与公司当期收入规模变动的匹配性; 说明报告期各期运输费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配。

(2) 说明剔除股份支付费用后报告期各期公司管理费用率情况, 低于同行业可比公司管理费用率的原因及合理性。

(3) 说明公司报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况等, 对比公司各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况, 分析差异原因及合理性。

(4) 结合上述情况说明公司各项期间费用报告期各期计提是否充分、准确、完整, 是否存在关联方或者潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 17)

回复:

(一) 结合公司销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况等, 说明扣除运输费影响后公司 2020 年销售费用率下降的原因及合理性, 与公司当期收入规模变动的匹配性; 说明报告期各期运输费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配

1. 扣除运输费影响后公司 2020 年销售费用率增长的原因及合理性, 与公司当期收入规模变动的匹配性说明

报告期内公司销售费用率分别为 2.13%、1.68%、1.65%和 1.64%，自 2021 年开始费率较为稳定，相关波动与公司当期收入规模变动相匹配，符合公司实际经营情况。

(1) 公司销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况

1) 公司销售费用的主要构成及报告期收入规模

报告期内，公司销售费用具体构成及收入规模情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	276.78	57.04%	537.48	50.15%	521.70	42.46%	505.57	44.49%
差旅费	13.56	2.79%	20.95	1.95%	30.52	2.48%	23.83	2.10%
业务招待费	21.78	4.49%	40.19	3.75%	59.89	4.87%	51.49	4.53%
办公费	4.57	0.94%	11.30	1.05%	21.61	1.76%	33.28	2.93%
折旧与摊销	3.21	0.66%	17.28	1.61%	21.37	1.74%	22.02	1.94%
劳务费	34.10	7.03%	96.45	9.00%	172.44	14.04%	158.32	13.93%
仓储费	101.82	20.98%	273.90	25.56%	292.32	23.79%	232.47	20.46%
其他	29.45	6.07%	74.18	6.92%	108.73	8.85%	109.28	9.62%
销售费用合计	485.27	100.00%	1,071.74	100.00%	1,228.58	100.00%	1,136.27	100.00%
营业收入	29,608.45		65,028.53		73,046.12		53,379.98	
销售费用率	1.64%		1.65%		1.68%		2.13%	

报告期各期，公司销售费用分别为 1,136.27 万元、1,228.58 万元、1,071.74 万元和 485.27 万元，营业收入分别为 53,379.98 万元、73,046.12 万元、65,028.53 万元和 29,608.45 万元，销售费用率分别为 2.13%、1.68%、1.65%和 1.64%。报告期各期，销售费用主要由职工薪酬、劳务费和仓储费构成。

2) 行业竞争地位及产品市场推广情况

我国生产汽车座椅骨架及相关冲压件的企业包括座椅一级供应商及其下属企业和专门为一级供应商配套的座椅零部件二级供应商。自 2000 年成立以来，公司一直从事汽车座椅零部件业务，并将技术研发作为增强市场竞争力的核心要素。凭借多年的研发经验、稳定的产品质量、良好的供货能力以及及时的售后响应，公司已和国内外多家知名汽车座椅一级配套商建立了长期稳定的合作关系，在座椅二级配套市场建立了较高的行业地位。

目前，汽车座椅一级配套市场集中度较高，安道拓、李尔、弗吉亚、丰田纺

织、麦格纳等几大外资品牌占据市场主导地位。根据前瞻产业研究院数据，2019年安道拓为全球第一大汽车座椅生产商，市场占有率为 27%；国内市场方面，安道拓系、李尔系、丰田纺织等外资或合资公司占据 60%以上的汽车座椅市场份额，造成汽车座椅零部件二级供应商的客户集中度也普遍较高。

报告期内，公司抓住新能源汽车和自主品牌汽车市场份额提升机会，持续深耕安道拓系、佛吉亚系及英提尔系等核心客户，积极为新能源车型及自主品牌车型配套座椅骨架产品。截止目前，与重庆安道拓（由延锋安座椅分拆）、上海英提尔、佛吉亚等知名品牌商合作都在 10 年以上，均已进入其核心供应商名单，形成较为长期的合作。因整车厂或汽车零部件一级供应商企业对于核心供应商的筛选要求较高、认证周期较长，配套关系一旦确定，除非出现重大质量问题，不会轻易更换，故其他二级配套商抢占公司已有市场份额的风险较小。

公司产品具有定制化特征，公司通过客户对技术、设备、研发能力、生产和质量管理体系等方面的评审后，进入客户的合格供应商名单。公司通过客户信息发布系统、客户邮件等渠道获得新项目的技术参数后，向客户报价。若双方达成合作意向，公司在签订意向书或定点信函后，进行产品定型、工艺设计、模具开发等工作，样件获得客户检测认可后进入小批量供货，小批量验证通过后，客户向公司下达需求订单。公司成立了营销中心，由营销中心负责项目开拓，不存在向下游客户支付市场推广费的情形。

(2) 扣除运输费影响后公司销售费用率下降的原因及合理性，与公司当期收入规模变动的匹配性

报告期内，扣除运输费后公司销售费用具体构成及对应的营业收入情况如下：

项目	2023 年 1-6 月			2022 年		
	金额	占比	费率	金额	占比	费率
职工薪酬	276.78	57.04%	0.94%	537.48	50.15%	0.83%
差旅费	13.56	2.79%	0.05%	20.95	1.95%	0.03%
业务招待费	21.78	4.49%	0.07%	40.19	3.75%	0.06%
办公费	4.57	0.94%	0.02%	11.3	1.05%	0.02%
折旧与摊销	3.21	0.66%	0.01%	17.28	1.61%	0.03%
劳务费	34.10	7.03%	0.12%	96.45	9.00%	0.15%
仓储费	101.82	20.98%	0.34%	273.9	25.56%	0.42%

其他	29.45	6.07%	0.10%	74.18	6.92%	0.11%
剔除运费后的销售费用合计	485.27	100.00%	1.64%	1,071.74	100.00%	1.65%
营业收入	29,608.45			65,028.53		

续上表

项目	2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	费率	金额	占比	费率
职工薪酬	521.70	42.46%	0.71%	505.57	44.49%	0.95%
差旅费	30.52	2.48%	0.04%	23.83	2.10%	0.04%
业务招待费	59.89	4.87%	0.08%	51.49	4.53%	0.10%
办公费	21.61	1.76%	0.03%	33.28	2.93%	0.06%
折旧与摊销	21.37	1.74%	0.03%	22.02	1.94%	0.04%
劳务费	172.44	14.04%	0.24%	158.32	13.93%	0.30%
仓储费	292.32	23.79%	0.40%	232.47	20.46%	0.44%
其他	108.73	8.85%	0.15%	109.28	9.62%	0.20%
剔除运费后的销售费用合计	1,228.58	100.00%	1.68%	1,136.27	100.00%	2.13%
营业收入	73,046.12			53,379.98		

公司自 2020 年起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本计入营业成本，销售费用不再包括运输费用。报告期各期，公司不含运输费的销售费用分别为 1,136.27 万元、1,228.58 万元、1,071.74 万元和 485.27 万元，营业收入分别为 53,379.98 万元、73,046.12 万元、65,028.53 万元和 29,608.45 万元，变动趋势一致。不含运输费后的销售费用占营业收入比例分别为 2.13%、1.68%、1.65%和 1.64%，其中 2020 年销售费用率相对较高，自 2021 年销售费用率开始保持稳定。

2020 年销售费用率相对较高，主要系 2020 年下半年为顺利推进骨架总成项目 C229 等的量产工作，公司招聘了较多的办事处基层业务员，以快速响应客户需求。2021 年开始销售费用率下降，主要系营收规模增速较快，产生规模效应。

综上，扣除运输费影响后，销售费用率波动与公司当期收入规模变动相匹配，具备合理性。

2. 报告期各期运输费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域的匹配性说明

报告期各期，公司运输费分别为 1,568.22 万元、1,981.65 万元、1,888.10 万元和 762.99 万元，2020 年至 2021 年运输费用稳定上涨，2022 年、2023 年 1-6 月运输费用有所下降，报告期内运输费用与收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配，符合公司实际经营情况。

(1) 报告期各期运输费与报告期收入规模、销量、发货数量的匹配性

报告期内，公司模具收入不涉及运输费用，故采用剔除模具收入后的主营业务收入口径进行分析，情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
总成件	12,949.57	53.53%	29,458.91	54.35%	38,357.62	60.62%	21,925.75	47.21%
冲压件	8,986.14	37.15%	20,485.11	37.79%	20,942.35	33.10%	21,157.52	45.56%
紧固件等其他产品	2,256.14	9.33%	4,260.14	7.86%	3,972.48	6.28%	3,360.38	7.24%
主营业务收入（不含模具收入）	24,191.85	100.00%	54,204.16	100.00%	63,272.45	100.00%	46,443.65	100.00%

公司销售的紧固件等其他产品，具有体积小、数量多、单价低等特点，与总成件、冲压件产品的同质性较低，且报告期内，剔除模具收入后，公司主营业务收入基本来源于总成件、冲压件的销售，紧固件等其他产品的销售份额很低，故以下各期运输费用与销售量、发货量的匹配分析中，不考虑紧固件等其他产品。

报告期内，公司各期运输费用与收入、销售量、发货量的匹配关系如下：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运输费用（万元）		762.99	1,888.10	1,981.65	1,568.22
与收入规模匹配	剔除模具收入后的主营业务收入（万元）	24,191.85	54,204.16	63,272.45	46,443.66
	运输费用/剔除模具收入后的主营业务收入（费率）	3.15%	3.48%	3.13%	3.38%
与销售量匹配	总成件与冲压件的销售数量（万件）	3,832.34	8,985.92	9,014.85	8,989.41
	总成件与冲压件的销售重量（吨）	12,269.59	28,054.09	29,192.67	24,341.65
	单位销售数量的平均运输费用（元/件）	0.20	0.21	0.22	0.17
	单位销售重量的平均运输费用（元/千克）	0.62	0.67	0.68	0.64

与发货量匹配	总成件与冲压件的发货数量（万件）	3,749.91	9,023.63	9,137.14	8,877.43
	总成件与冲压件的发货重量（吨）	12,043.43	28,054.09	30,249.22	23,995.87
	单位发货数量的平均运输费用（元/件）	0.20	0.21	0.22	0.18
	单位发货重量的平均运输费用（元/千克）	0.63	0.67	0.66	0.65

报告期内，随着公司规模不断扩大，公司运输费用稳步提升，运输费用占剔除模具收入后的主营业务收入比率整体相对稳定。其中，2021 年运输费用占比略有下降，主要原因系公司将周转箱从铁笼逐步切换成围板箱，有效增加了周转箱运输效率，控制了周转箱返箱运输成本；2022 年运输费用占比略有上升，主要原因系公司受公共卫生事件影响营收规模下滑导致规模效应减弱，运输费用率小幅增加。2023 年 1-6 月运输费用占比略有下降，主要原因系国内物流恢复正常，运费单价下降。

2021 年起，公司单位销售数量及单位发货数量的平均运输费用上涨，主要系报告期内公司产品结构从冲压件向座椅骨架总成转型升级，总成件单位货值高、重量大，因此 2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月总成件与冲压件的销售数量和发货数量之和与 2020 年基本保持一致的情况下，单位销售数量及单位发货数量的平均运输费用相应提升。

2020-2022 年，公司单位销售重量及单位发货重量的平均运输费用上涨，2020 年起随着骨架总成件业务拓展，运输目的地增加了东北等远距离地区，由此导致单位重量的运输单价略有提升。2023 年 1-6 月，公司单位销售重量及单位发货重量的平均运输费用有所下降，主要系运费单价下降所致。

（2）报告期各期运输费与报告期销售区域的匹配性

报告期内，各销售区域内剔除模具收入后的主营业务收入及对应的运输费用情况如下：

地区	运输费用				剔除模具收入后的主营业务收入额			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东北地区	496.98	1,041.60	971.55	553.87	10,960.62	21,314.07	28,905.22	16,389.49
华东地区	153.73	513.40	677.29	599.88	7,437.44	19,439.61	20,798.57	15,174.53
西南地区	28.50	66.69	93.73	120.74	2,893.20	5,863.77	6,550.38	6,812.95

地区	运输费用				剔除模具收入后的主营业务收入额			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华南地区	46.90	160.57	141.06	176.34	1,545.65	4,581.42	4,289.41	5,370.40
华北地区	24.14	63.69	62.72	75.76	1,014.06	2,175.12	1,854.37	2,054.34
华中地区	12.74	42.16	35.29	41.64	340.88	830.17	874.49	641.93
合计	762.99	1,888.10	1,981.64	1,568.22	24,191.85	54,204.16	63,272.45	46,443.66

(续)

地区	运输费用/剔除模具收入后的主营业务收入			
	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
东北地区	4.53%	4.89%	3.36%	3.38%
华东地区	2.07%	2.64%	3.26%	3.95%
西南地区	0.99%	1.14%	1.43%	1.77%
华南地区	3.03%	3.50%	3.29%	3.28%
华北地区	2.38%	2.93%	3.38%	3.69%
华中地区	3.74%	5.08%	4.04%	6.49%
合计	3.15%	3.48%	3.13%	3.38%

2020-2021 年，东北地区销售规模与运输费用稳步增长。2022 年东北地区运输费用率较 2021 年度有所增加，主要系长春地区项目规模扩大、2021 年下半年起长春工厂原有库容无法满足正常生产周转需求，因此公司在外租赁仓库放置存货，每日转运半成品与产成品往返自有仓库与租赁仓库导致运输成本增加。华东地区销售规模与运输费用同步下降，趋势一致；其中 2020 年运费率较高，主要原因系公司销售规模扩张、随货运输的周转箱从全国各区域返箱回浙江的频次增加，增加了华东地区运输费用；2022 年起华东地区运费率开始大幅下降，主要系安徽雅虎 2022 年成立，安徽雅虎对产品进行加工后，委托外协加工商进行电泳处理，而后由委外加工商直接发货至客户，该等情形下，由外协加工商承担运费，因此华东地区的运费减少，运输费用率随着安徽雅虎生产能力的增强而降低。西南地区运输费用率较其他地区低，主要原因系四川省内客户基本都是成都办事处自行送货，不涉及运输费用。华南地区销售规模与运输费用同步逐年下降，趋势一致。华北地区 2020-2022 年销售规模与运输费用相对稳定。2023 年 1-6 月东北地区、华东地区、西南地区、华南地区、华北地区和华中地区的运费率均有不同程度的下降，主要系运费单价下降所致。华中地区 2021 年、2022 年销售规模增长，运输费用下降，运输费用率下滑，主要原因系公司销售中心转移，由远

距离的湖南转移至相对较近的江西；2023 年 1-6 月运输费用率大幅下降主要系运往长沙办事处的运费发生时点和长沙办事处发往客户收入确认时点存在差异，部分 2022 年运送至长沙办事处的货物在 2023 年销售确认收入，导致 2022 年该地区运费率偏高而 2023 年 1-6 月运费率偏低。

综上，公司报告期各期运输费用变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配，销售运费率的变动主要系公司销售地域、业务结构等因素变动的综合影响，符合公司生产经营的实际情况。

（二）说明剔除股份支付费用后报告期各期公司管理费用率情况，低于同行业可比公司管理费用率的原因及合理性

剔除股份支付费用后，报告期内公司管理费用分别为 2,634.72 万元、3,090.29 万元、2,916.19 万元和 1,349.96 万元，占营业收入比例分别为 4.94%、4.23%、4.48%和 4.56%，具体构成情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	费率	金额	费率	金额	费率	金额	费率
职工薪酬	734.94	2.48%	1,531.05	2.35%	1,590.73	2.18%	1,463.35	2.74%
差旅费	14.36	0.05%	41.06	0.06%	37.94	0.05%	27.99	0.05%
折旧与摊销	348.7	1.18%	619.05	0.95%	635.12	0.87%	535.47	1.00%
业务招待费	17.84	0.06%	45.73	0.07%	48.33	0.07%	20.01	0.04%
办公费	58.94	0.20%	179.51	0.28%	132.96	0.18%	124.91	0.23%
中介费	26.81	0.09%	133.85	0.21%	262.03	0.36%	220.54	0.41%
其他	148.37	0.50%	365.94	0.56%	383.18	0.52%	242.45	0.45%
剔除股份支付费用后的管理费用合计	1,349.96	4.56%	2,916.19	4.48%	3,090.29	4.23%	2,634.72	4.94%

报告期内，公司剔除股份支付费用后的管理费用相对稳定，主要原因系折旧与摊销、办公费、中介费等相对固定，受收入增长影响较小。2021 年起，随着营收规模迅速扩大，规模效应增强，因此导致剔除股份支付费用的管理费用率较 2020 年下降。

报告期内同行业可比公司管理费用率情况如下：

同行业可比公司	项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年度		2020 年度	
		金额	费率	金额	费率	金额	费率	金额	费率

上海沿浦	职工薪酬	972.05	1.57%	2,108.71	1.88%	1,761.73	2.13%	2,095.52	2.65%
	长期待摊费用摊销	886.81	1.43%	1,519.93	1.35%	1,093.80	1.32%	832.94	1.05%
	无形资产摊销	93.40	0.15%	187.40	0.17%	162.16	0.20%	153.81	0.19%
	折旧费	101.58	0.16%	159.62	0.14%	137.54	0.17%	94.88	0.12%
	办公费	79.63	0.13%	230.77	0.21%	227.92	0.28%	263.07	0.33%
	修理费	434.54	0.70%	917.39	0.82%	684.35	0.83%	780.56	0.99%
	差旅费	176.55	0.28%	233.71	0.21%	232.62	0.28%	181.37	0.23%
	业务招待费	205.86	0.33%	400.13	0.36%	359.20	0.43%	684.10	0.86%
	安保费	56.76	0.09%	111.00	0.10%	102.22	0.12%	92.59	0.12%
	其他	277.81	0.45%	788.89	0.70%	467.22	0.57%	228.33	0.29%
	合计	3,284.98	5.29%	6,657.55	5.94%	5,228.76	6.33%	5,407.16	6.83%
博俊科技	职工薪酬	2,474.91	2.42%	3,544.18	2.55%	2,303.83	2.86%	1,545.60	2.82%
	办公差旅费	529.60	0.52%	815.66	0.59%	499.48	0.62%	328.68	0.60%
	折旧与摊销	319.73	0.31%	723.33	0.52%	329.05	0.41%	344.58	0.63%
	咨询服务费	157.65	0.15%	272.12	0.20%	183.71	0.23%	283.04	0.52%
	业务招待费	241.67	0.24%	283.50	0.20%	129.86	0.16%	76.93	0.14%
	残疾人就业保障金			41.24	0.03%	28.38	0.04%	26.57	0.05%
	租赁费	58.92	0.06%	72.85	0.05%	22.59	0.03%	17.25	0.03%
	修理费	26.77	0.03%	18.19	0.01%	15.73	0.02%	13.83	0.03%
	其他	90.49	0.09%	205.23	0.15%	173.85	0.22%	63.49	0.12%
	合计	3,899.74	3.82%	5,976.31	4.30%	3,686.47	4.58%	2,699.98	4.92%
天成自控	职工薪酬	4,049.97	6.45%	7,097.33	4.98%	6,886.41	4.04%	7,081.26	4.96%
	折旧与摊销	1,325.00	2.11%	3,435.00	2.41%	3,314.89	1.95%	2,449.00	1.72%
	办公差旅费	1,212.97	1.93%	1,741.25	1.22%	1,046.05	0.61%	1,893.36	1.33%
	咨询服务费	641.07	1.02%	1,158.45	0.81%	1,359.87	0.80%	1,403.68	0.98%
	业务招待费	115.78	0.18%	542.89	0.38%	201.71	0.12%	208.92	0.15%
	权益结算股份支付	228.72	0.36%	313.52	0.22%				
	其他	190.20	0.30%	454.14	0.32%	235.98	0.14%	256.41	0.18%
	合计	7,763.72	12.36%	14,742.59	10.35%	13,044.91	7.66%	13,292.64	9.31%

如上表所示，报告期内，公司管理费用率与博俊科技相近，基本不存在显著差异。报告期内，公司管理费用率基本保持稳定，2023 年 1-6 月博俊科技管理费用率大幅下降，主要系折旧与摊销、咨询费、职工薪酬等均呈下降态势。

公司报告期各期管理费用率分别较上海沿浦低 1.89%、2.10%、1.46%和 0.73%，主要原因为：1）上海沿浦 2019 年工厂搬迁，计入长期待摊费用科目的装修费及基础设施改造支出逐年大幅上涨，相应折旧与摊销金额逐年大幅增加，因此上海沿浦 2020 年、2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月计入管理费用的折旧与摊销费用率比公司分别高 0.36%、0.82%、0.71%、0.56%；2）上海沿浦将模具维修费及通用设备维修费计入管理费用，而公司将该项支出计入主营业务成本，上海沿浦 2020 年、2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月修理费的费用率分别为 0.99%、0.83%、0.82%、0.70%；3）上海沿浦将业务招待费均计入管理费用，其业务招待费率分别为 0.86%、0.43%、0.36%、0.33%，分别比公司高 0.83%、0.37%、0.29%、0.27%。公司按照发生业务招待费的部门，分别将业务招待费计入管理费用、销售费用等科目。

报告期各期公司管理费用率分别比天成自控低 4.37%、3.43%、5.87%和 7.80%，主要原因为天成自控 2018 年购买英国子公司后，薪酬、折旧和摊销费用大幅增加，管理费用率大幅上升。购买英国子公司前的 2016 年和 2017 年，天成自控管理费用率（剔除计入管理费用的研发费用）分别为 5.58%、4.46%，与公司管理费用率相近。

综上，公司管理费用率在报告期内相对稳定，低于同行业公司费用率具有合理性。

（三）说明公司报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况等，对比公司各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况，分析差异原因及合理性

1. 销售费用、管理费用、研发费用中人员部门构成、人数、级别分布情况

报告期内，公司列入销售费用、管理费用、研发费用的人员构成、人数、级别情况如下：

单位：人

项目	部门名称	人员	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
----	------	----	--------------	--------	--------	--------

		级别	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售费用	营销中心及各地办事处	高层人员								
		中层人员	5.00	8.00%	4.75	7.83%	7.08	14.50%	7.33	10.43%
		基层人员	57.50	92.00%	55.92	92.17%	41.75	85.50%	62.92	89.57%
		小计	62.50	100.00%	60.67	100.00%	48.83	100.00%	70.25	100.00%
管理费用	财务中心、采购中心、董事会、内审部、人资行政中心、信息监管部、总经办	高层人员	5.00	5.48%	5.00	5.43%	5.08	6.07%	5.08	7.04%
		中层人员	8.00	8.78%	8.08	8.79%	10.08	12.05%	10.58	14.66%
		基层人员	78.17	85.74%	78.92	85.78%	68.50	81.88%	56.50	78.30%
		小计	91.17	100.00%	92.00	100.00%	83.66	100.00%	72.16	100.00%
研发费用	CI科、工艺科、技术部、实验室、项目部、研发部	高层人员	4.00	3.88%	4.00	4.11%	4.00	4.35%	3.92	4.85%
		中层人员	8.33	8.08%	8.58	8.82%	10.00	10.88%	9.67	11.96%
		基层人员	90.83	88.05%	84.75	87.07%	77.92	84.77%	67.25	83.19%
		小计	103.17	100.00%	97.33	100.00%	91.92	100.00%	80.84	100.00%

注 1：上表中各部门员工人数为各期月度平均人数

注 2：高层人员为公司高级管理人员；中层人员为公司部门经理、副经理等级别员工；其余人员为基层人员

报告期内，公司各类人员级别构成整体保持稳定，人员结构合理。

报告期内，计入销售费用的平均人数分别为 70.25 人、48.83 人、60.67 人和 62.50 人，包括了营销中心人员和办事处现场服务业务员。2020 年下半年，红旗 H9 量产，长春地区招聘了较多售后支持人员从事翻箱、转运、装卸等工作。2021 年，随着总成项目顺利推进，售后支持工作逐渐规范化，员工操作水平逐渐熟练化，公司缩减了售后支持人员的规模，将部分人员进行了调岗、部分基础工作工作进行了外包，故 2021 年计入销售费用的人数下降。2022 年，为充分调动员工积极性、稳定人员结构，公司将上海、青岛、佛山等多地劳务派遣人员改聘为正式员工，故 2022 年和 2023 年 1-6 月计入销售费用的人数有所增加。

报告期内，计入管理费用的平均人数分别为 72.16 人、83.66 人、92.00 人和 91.17 人。2021 年，因新设子公司江苏雅力，其 2021 年上半年处于筹办期，需要较多行政管理人员，故管理人员平均人数回升。2022 年 8 月，新设子公司

安徽雅虎，2022 年 8 月开始投入生产，新增较多基层行政管理人员，因此 2022 年起管理人员平均人数较 2021 年有所增加。

报告期内，计入研发费用的平均人数分别为 80.83 人、91.92 人、97.33 人和 103.17 人。研发人员人数受研发难度、工作量等因素影响而有所调整，2020 年研发人员平均人数较低，系当年度研发项目的数量相对较少所致。2021 年至 2023 年 1-6 月，新增研发人员较多主要系公司研发项目较多，研发工作量增长较快。

3. 销售费用、管理费用、研发费用中的平均工资情况

报告期内，公司销售、管理、研发人员平均薪酬情况如下表所示：

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售费用	销售费用中职工薪酬（万元）	276.78	537.48	521.70	505.57
	销售人员平均数量（人）	62.50	60.67	48.83	70.25
	人均薪酬（万元/人/年）	8.86	8.86	10.68	7.20
管理费用	管理费用中职工薪酬（万元）	734.94	1,531.05	1,590.73	1,463.35
	管理人员平均数量（人）	91.17	92.00	83.66	72.16
	人均薪酬（万元/人/年）	16.12	16.64	19.01	20.28
研发费用	研发费用中职工薪酬（万元）	715.48	1,532.78	1,450.42	1,050.15
	研发人员平均数量（人）	103.17	97.33	91.92	80.84
	人均薪酬（万元/人/年）	13.87	15.75	15.78	12.99

注：上表中各部门员工人数为报告期各期月度平均数据，2023 年 1-6 月人均薪酬经年化处理

报告期内，销售人员人均薪酬分别为 7.20 万元、10.68 万元、8.86 万元和 8.86 万元。薪酬计入销售费用的主要包括营销人员和办事处现场服务业务员，办事处人员数量多，从事的多为翻箱、转运、装卸等基础劳务，因此公司销售支持人员人均薪酬较低，拉低了销售人员人均薪酬。2020 年销售人员人均薪酬较低，一方面系 2020 年长春地区业务增长，增加较多基层现场服务人员，进一步

拉低了销售人员人均薪酬；另一方面系 2020 年初受新冠疫情影响，公司停工停产期间员工仅领取基本薪酬，此外，政府对社保费用也进行了阶段性的减免。2022 年、2023 年 1-6 月销售人员人均薪酬低，主要系为充分调动员工积极性、稳定人员结构，公司将上海、青岛、佛山等多地劳务派遣人员从 2022 年起改聘为正式员工，因此计入销售费用的基层人员占比增加，拉低了销售人员人均薪酬。

报告期内，管理人员的人均薪酬分别为 20.28 万元、19.01 万元、16.64 万元和 16.12 万元。2020 年人均薪酬小幅上涨、2021 年小幅回降，该变动与基层行政管理人数占比有关。2020 年因岗位优化，该类人员占管理人员比例仅为 78.30%、2021 年因新设子公司江苏雅力导致该类人员占比上升至 81.88%，该类人员因从事的是基础行政服务工作，工资低，故在基层管理人员占比下降的 2020 年，行政管理人员总体人均工资上升；在基本管理人员占比上升的 2021 年，行政管理人员总体人均工资下降。2022 年、2023 年 1-6 月管理人员的人均薪酬下降，主要系 2022 年新设子公司安徽雅虎，基础行政管理人数占比上升，拉低了行政管理人员的平均工资。

报告期内，研发人员的人均薪酬分别为 12.99 万元、15.78 万元、15.75 万元和 13.87 万元。2021 年、2022 年研发人员人均薪酬较高，系为了更好地发展总成件业务，公司扩大了总成业务研发投入规模，吸收了更多高级技术人员，同时结合研发难度、工作量等因素，调增了研发人员的薪酬水平。2023 年 1-6 月研发人员人均薪酬年化后有所下降，主要系公司从基层培养研发人才，扩招了应届大学生，大部分新增为基层研发人员，从而降低了研发人员的人均薪酬。

4. 对比各类人员平均工资与同地区平均工资情况

公司生产经营业务涉及的地域范围较广，在长春、成都、天津等多地设有子公司，在长春、青岛、上海、佛山等多地设有办事处。因公司主要人员分布于瑞安、成都、长春、天津，故对该地区员工与当地市级平均数据对比分析；其他地区因员工较少进行汇总分析，与全国平均数据进行对比。由于 2023 年市级统计局官方网站以及国家统计局官方网站尚未发布城镇非私营单位就业人员年平均工资以及城镇居民人均可支配收入的数据，因此 2023 年 1-6 月未对比各类人员平均工资与同地区平均工资情况。

2022 年度公司各类人员平均工资与同地区平均工资情况如下表所示：

类别	项目	温州市	成都市	长春市	天津市	其他地区
销售费用	销售费用中职工薪酬（万元）	302.98		232.30		2.20
	销售人员平均数量（人）	28.75		31.42		0.50
	销售人员人均薪酬（万元/人/年）	10.54		7.39		4.40
管理费用	管理费用中职工薪酬（万元）	1,142.14	127.36	199.53	26.48	35.54
	管理人员平均数量（人）	63.50	10.17	10.75	3.00	4.58
	管理人员人均薪酬（万元/人/年）	17.99	12.53	18.56	8.83	7.75
研发费用	研发费用中职工薪酬（万元）	1,532.78				
	研发人员平均数量（人）	97.33				
	研发人员人均薪酬（万元/人/年）	15.75				
城镇非私营单位就业人员年平均工资（万元/人/年）		11.67	11.74	10.09	12.95	9.86
城镇居民人均可支配收入（万元/人/年）		7.33	5.49	4.32	5.30	4.51

注：温州市、成都市、长春市、天津市的城镇非私营单位就业人员的平均工资及城镇居民人均可支配收入，取自市级统计局官方网站对外发布的市级平均数据，其他地区采用国家统计局官方网站对外发布的全国平均数据，下同

2021 年度公司各类人员平均工资与同地区平均工资情况如下表所示：

类别	项目	温州市	成都市	长春市	天津市	其他地区
销售费用	销售费用中职工薪酬（万元）	216.81		222.38		82.51
	销售人员平均数量（人）	9.83		30.25		8.75
	销售人员人均薪酬（万元/人/年）	22.06		7.35		9.43
管理费用	管理费用中职工薪酬（万元）	1,217.19	174.85	162.45	36.24	
	管理人员平均数量（人）	62.17	9.08	9.42	3.00	
	管理人员人均薪酬（万元/人/年）	19.58	19.26	17.25	12.08	
研发费用	研发费用中职工薪酬（万元）	1,450.42				
	研发人员平均数量（人）	91.92				
	研发人员人均薪酬（万元/人/年）	15.78				
城镇非私营单位就业人员年平均工资（万元/人/年）		10.97	11.12	9.71	12.35	10.68
城镇居民人均可支配收入（万元/人/年）		6.97	5.26	4.33	5.15	4.74

2020 年度公司各类人员平均工资与同地区平均工资情况如下表所示：

类别	项目	温州市	成都市	长春市	天津市	其他地区
销售费用	销售费用中职工薪酬（万元）	204.23		240.34		61.00
	销售人员平均数量（人）	14.09		48.08		8.08
	销售人员人均薪酬（万元/人/年）	14.49		5.00		7.55
管理费用	管理费用中职工薪酬（万元）	1,182.39	182.08	70.27	28.61	
	管理人员平均数量（人）	55.34	9.08	4.33	3.42	
	管理人员人均薪酬（万元/人/年）	21.37	20.05	16.23	8.37	
研发费用	研发费用中职工薪酬（万元）	1,050.15				
	研发人员平均数量（人）	80.83				
	研发人员人均薪酬（万元/人/年）	12.99				
城镇非私营单位就业人员年平均工资（万元/人/年）		9.68	10.20	9.04	11.47	9.74
城镇居民人均可支配收入（万元/人/年）		6.35	4.86	4.00	4.77	4.38

报告期内，公司在温州市以外的销售人员，人均工资高于城镇居民人均可支配收入、低于城镇非私营单位就业人员年平均工资，主要系各地办事处作为营销中心下属的对接客户的职能部门，其中员工主要从事简单的接订单、拟合同、进度推进等基础文职工作，无销售提成，且办事处还有个别后勤保障工作人员，故平均工资水平不高。

报告期内，公司在天津市的管理人员，人均工资高于城镇居民人均可支配收入、略低于城镇非私营单位就业人员年平均工资，系天津雅虎子公司仅仅在 2020 年 9 月之前有过一名中层管理人员，其他期间均只有基层行政文员及后勤保障人员，故平均工资水平不高。

除上述外，其他各类员工的平均工资均高于同地区城镇非私营单位就业人员年平均工资，其中温州市的销售人员及天津市以外的管理人员，因包含中、高层员工，与之差异较大，具有合理性。

5. 对比各类人员平均工资与同行业可比公司同类人员平均工资，分析差异原因及合理性

报告期内，公司各类人员各年度平均工资与与同行业可比公司同类人员各年度平均工资情况如下表所示：

项目	公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
销售人员	上海沿浦	54.36	27.94	11.12
	博俊科技	16.13	10.83	8.98
	天成自控	30.23	33.79	27.29
	平均值	33.57	24.19	15.79
	公司	8.86	10.68	7.20
管理人员	上海沿浦	13.30	13.50	23.03
	博俊科技	15.54	15.21	12.08
	天成自控	20.19	19.48	24.98
	平均值	16.35	16.06	20.03
	公司	16.64	19.01	20.28
研发人员	上海沿浦	19.79	18.04	18.73
	博俊科技	8.47	11.59	10.60
	天成自控	20.35	12.29	12.23
	平均值	16.20	13.97	13.85
	公司	15.75	15.78	12.99

注 1：其他同行业可比公司各类人员各年度平均工资金额根据其公开报告披露的数据计算得出，计算公式=各类期间费用中职工薪酬金额/年初年末平均人数

注 2：同行业上市公司 2023 年半年度报告未披露人员结构情况，无法计算分类别人均薪酬

由上表，报告期内，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司平均薪酬，主要系天成自控在 2018 年并入英国子公司后，销售人员及管理员工的平均薪酬就开始明显增涨，此后一直维持在同行业高位水平，而在此前 2015 年至 2017 年期间，天成自控销售人员平均薪酬分别为 6.22 万元、8.92 万元、11.93 万元，与本公司销售人员平均薪酬接近；上海沿浦在 2019 年和 2021 年仅有 4 名销售人员、人均薪酬较高，在 2020 年销售人员人数为 7 人、人均薪酬与本公司差距不大，在 2022 年仅 2 名销售人员导致销售人员人均薪酬畸高；博俊科技销售人员人数在 2020 年开始增加，因此其 2020 年和 2021 年销售人员平均薪酬降低至与本公司相近的水平，其 2022 年销售人员人均薪酬大幅上升主要系子公司重庆博俊、常州博俊业务规模增加、相应销售人员薪酬上升。

报告期内，公司管理人员、研发人员平均薪酬处于同行业中位水平，与同行业可比上市公司的均值比较接近，不存在重大差异。

综上，公司各类人员平均工资与同地区平均工资相比，存在一定差异，差异存在合理性；公司各类人员平均工资与同行业可比公司同类人员平均工资相比，差距较小，不存在重大差异。

（四）结合上述情况说明公司各项期间费用报告期各期计提是否充分、准确、完整，是否存在关联方或者潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情况

报告期内，扣除运输费影响后，公司销售费用金额在报告期内稳定上涨，受规模效应影响，个别年度增幅低于收入增幅，具有合理性。公司报告期各期运输费用变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配，销售运费率的变动主要系公司销售地域、业务结构等因素变动的综合影响，符合公司生产经营的实际情况。

报告期内，剔除股份支付费用后，报告期各期公司管理费用率在报告期内相对稳定，与博俊科技水平比较接近，上海沿浦、天成自控因各有特殊情况使得其费用率较高，本公低于同行业公司费用率算术平均值具有合理性。

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例整体保持稳定，与同行业上市公司比较接近，不存在重大差异。

报告期内，公司严格遵守《关联交易管理制度》等制度，履行关联交易审批流程，规范关联交易，并按照《企业会计准则》等相关规定进行期间费用核算，相关费用的计提充分、准确、完整，不存在关联方或者潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情况。

（五）核查程序与核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

（1）了解公司与期间费用相关的关键内部控制设计，对有效性进行评估并测试其运行有效性；

（2）询问公司财务人员及相关业务人员，了解公司期间费用中重要明细科目变动原因；

（3）查询同行业可比公司的定期报告、招股说明书等公开披露资料，了解同行业可比上市公司的期间费用明细构成、变动原因、差异原因等，与公司进行对比分析；

（4）取得公司报告期内员工花名册、工资汇总表，分析销售人员、管理人员

及研发人员的变动情况、平均薪酬情况及薪酬波动的原因；查询政府网站，获取各地区平均工资数据，并进行比较分析；

(5) 对公司期间费用进行分析性复核、实质性测试、截止性测试，核查相关费用明细表的发生、准确、完整；

(6) 结合对公司及其董事、监事、高级管理人员等关联方资金流水的核查，对是否存在关联方或其他第三方为公司承担成本或代垫费用的情况进行核查。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，扣除运输费影响后，公司销售费用金额在报告期内先上升后下降，受项目量产进度影响，2020 年销售费用率相对较高。公司报告期各期运输费用变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配，销售运费率的变动主要系公司销售地域、业务结构等因素变动的综合影响，符合公司生产经营的实际情况；

(2) 报告期内，剔除股份支付费用后，报告期各期公司管理费用率在报告期内相对稳定，与博俊科技水平比较接近，上海沿浦、天成自控因各有特殊情况使得其管理费用率较高，因此低于同行业可比公司管理费用率具有合理性；

(3) 报告期内，公司员工数量、职工薪酬水平与与公司发展情况相符；公司管理人员、研发人员及温州市地区的销售人员的人均薪酬高于各地区市场薪酬水平，温州市以外的销售人员人均薪酬高于城镇居民人均可支配收入、低于城镇非私营单位就业人员年平均工资，符合公司的实际经营情况；管理人员及研发人员平均薪酬与同行业相比不存在明显差异，销售人员平均薪酬与同行业相比略低，具有合理原因；

(4) 报告期内，公司严格遵守《关联交易管理制度》等制度，履行关联交易审批流程，规范关联交易，并按照《企业会计准则》等相关规定进行期间费用核算，相关费用的计提充分、准确、完整，不存在关联方或者潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情况。

十六、关于废料销售

申请文件显示，报告期各期，发行人其他业务收入分别为 3,536.82 万元、3,930.84 万元和 5,600.52 万元，主要是销售边角料、原材料和租金产生的收入，

其中边角料为生产过程中产生的金属废料，占各期其他营业收入的比重分别为 65.13%、70.51%和 70.75%。发行人主要向瓯赛汽车销售废料，瓯赛汽车为发行人报告期第五大客户。

请发行人：

(1) 说明报告期废料销售收入逐年增长的原因，废料销售主要客户情况、销售模式，向客户销售废料的商业合理性。

(2) 结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明报告期各期废料收入与发行人原材料的领用、消耗是否匹配，发行人废料收入相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，相关内控制度是否健全有效，废料收入的规模与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师对其他业务收入和成本的真实性、准确性、完整性发表明确意见。（审核问询函问题 18）

回复：

(一) 说明报告期废料销售收入逐年增长的原因，废料销售主要客户情况、销售模式，向客户销售废料的商业合理性。

公司销售的废料主要为板材以及线材加工过程中产生的金属废料，公司废料的销售数量在报告期内逐步增长，主要系随着总成件及冲压件合计销售规模的增长，板材冲压以及线材弯管工序增加所致。

报告期各期，公司废料销售情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销量（吨）	4,888.47	12,186.42	12,454.01	11,624.43
销售收入（万元）	1,313.76	3,584.81	3,962.41	2,771.62
单价（元/吨）	2,687.47	2,941.64	3,181.63	2,384.31

2021 年，由于国内钢材市场价格上涨，废钢市场价格也随之上涨，当年度废料收入快速增长。报告期各期，公司废料销售的前五大客户如下：

期间	序号	客户名称	销售金额	占废料收入比例
2023 年 1-6 月	1	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司	1,025.16	78.03%
	2	成都柏言鸿达商贸有限公司	150.24	11.44%
	3	四川蜀都顺风贸易有限公司	138.36	10.53%
	合计		1,313.76	100.00%

期间	序号	客户名称	销售金额	占废料收入比例
2022 年度	1	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司	2,544.25	70.97%
	2	四川蜀都顺风贸易有限公司	464.37	12.95%
	3	成都柏言鸿达商贸有限公司	294.78	8.22%
	4	浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司	271.34	7.57%
	5	李学山	5.36	0.15%
	合计		3,580.10	99.87%
2021 年度	1	瓯赛汽车	2,999.85	75.71%
	2	四川蜀都顺风贸易有限公司	868.97	21.93%
	3	无锡市永友环保科技有限公司	69.40	1.75%
	4	瑞安市超豪标准紧固件厂	10.46	0.26%
	5	瑞安科兴汽车零部件有限公司	9.90	0.25%
	合计		3,958.58	99.90%
2020 年度	1	瓯赛汽车	2,172.63	78.39%
	2	成都回源废旧物资回收有限公司	293.24	10.58%
	3	四川蜀都顺风贸易有限公司	255.31	9.21%
	4	成都市宏发金属回收有限公司	40.57	1.46%
	5	瑞安市东风汽车标准件有限公司	9.87	0.36%
	合计		2,771.62	100.00%

2020 年至 2022 年,公司废料客户主要为瑞安市美宝废旧金属回收有限公司、浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司、成都回源废旧物资回收有限公司、四川蜀都顺风贸易有限公司,4 家公司合计废料销售额占公司各期废料收入总额的比例分别为 98.18%、97.64%和 91.50%。2022 年,公司新增主要废料客户瑞安市美宝废旧金属回收有限公司和成都柏言鸿达商贸有限公司。2023 年 1-6 月,公司废料客户主要为瑞安市美宝废旧金属回收有限公司、成都柏言鸿达商贸有限公司和四川蜀都顺风贸易有限公司,三家合计废料销售占废料收入的 100.00%。公司上述主要废料客户的基本信息如下:

(1) 瓯赛汽车

公司名称	浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司
成立时间	1985 年 4 月 13 日

注册资本	1,340.00 万元
股权结构	苏银进 30.2239%；王志松 13.3955%；黄昌弟 11.1940%；朱克友 11.1940%；苏强华 10.0746%；苏直新 8.9925%；陈亮 7.8358%；董邦东 3.7313%；赵志勇 3.3582%
实际控制人	苏银进
主营业务	废钢回收以及铸铁件的生产销售

(2) 成都回源废旧物资回收有限公司

公司名称	成都回源废旧物资回收有限公司
成立时间	2010 年 11 月 29 日
注册资本	1,200 万元
股权结构	叶培 100%
实际控制人	叶培
主营业务	生产性废旧金属及废旧日用杂品回收

(3) 四川蜀都顺风贸易有限公司

公司名称	四川蜀都顺风贸易有限公司
成立时间	2019 年 9 月 11 日
注册资本	500 万元
股权结构	令狐昌飞 80%；赵国娟 20%
实际控制人	令狐昌飞
主营业务	废旧金属回收

(4) 瑞安市美宝废旧金属回收有限公司

公司名称	瑞安市美宝废旧金属回收有限公司
成立时间	2009 年 6 月 18 日
注册资本	500 万元
股权结构	林美华 50%；邵春宝 50%
实际控制人	林美华、邵春宝
主营业务	生产性废旧金属回收

(5) 成都柏言鸿达商贸有限公司

公司名称	成都柏言鸿达商贸有限公司
成立时间	2017 年 12 月 8 日
注册资本	2,000 万元
股权结构	刘保 50%、刘玲君 50%
实际控制人	刘保、刘玲君
主营业务	金属制品销售、金属材料销售

公司生产基地中涉及冲压及弯管环节并产生金属废料的主要为温州和成都生产基地，其中公司将温州车间废料主要销售给浙江瓯赛汽车部件铸造有限公司、瑞安市美宝废旧金属回收有限公司，将成都车间废料主要销售给成都回源废旧物资回收有限公司、四川蜀都顺风贸易有限公司和成都柏言鸿达商贸有限公司。由于四川蜀都顺风贸易有限公司的收购价格更具有优势，公司 2021 年起将成都生产基地产生的废料均销售给该公司，不再与成都回源废旧物资回收有限公司合作。2022 年，由于瑞安市美宝废旧金属回收有限公司付款及时、综合收购价格具有一定优势，公司温州基地的钢材废料主要对其进行销售，当期成为公司第一大废料客户；成都地区则新增成都柏言鸿达商贸有限公司进行废料销售。

公司与上述主要废料客户均采用直销模式，客户每日到公司提货并定期与公司核对账目。公司上述 4 家主要废料客户的主营业务为废钢的回收，向公司采购金属废料具有商业合理性。

（二）结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明报告期各期废料收入与公司原材料的领用、消耗是否匹配，公司废料收入相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，相关内控制度是否健全有效，废料收入的规模与同行业可比公司是否一致

1. 公司生产过程中的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况

公司主要从事汽车座椅骨架总成及零部件的研发、生产和销售，废料以钢材边角料为主，主要产生于板材冲压环节及线材加工环节，各期废料销量与钢材和线材投入量的配比关系如下：

单位：吨

产品	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
钢卷和线材投入量(A)	12,571.40	32,785.40	32,186.78	30,169.03
实际废料销量(C)	4,888.47	12,186.42	12,454.01	11,624.43
废料产生率(D=C/A)	38.89%	37.17%	38.69%	38.53%

由上表可知，公司各期废料的损耗率保持相对稳定。公司 2020 年、2021 年废料产生率较为接近，2022 年小幅下降，主要是产品结构发生了变化。2022 年，如靠背板、钢丝件等废料产生率较低的产品的占比提高，而如下横梁、固定支架、安全带支架等废料产生率较高的产品占比下降，具体情况如下：

单位：吨

主要产品类型	单产品标准投入产出率	2023 年 1-6 月		2022 年度	
		产品产出重量	产出重量占比	产品产出重量	产出重量占比
靠背板、钢丝件等	80%以上	3,096.37	38.08%	8,565.79	39.09%
靠背下连接板、头枕支架及底板、坐盆等	70%-80% (含)	579.88	7.13%	1,669.07	7.62%
靠背左右侧板等	60%-70% (含)	2,190.74	26.94%	5,292.45	24.15%
锁扣支架等	50%-60% (含)	1,255.91	15.45%	3,643.29	16.63%
下横梁、固定支架、安全带支架等	50%以下	1,007.54	12.39%	2,742.09	12.51%
合计		8,130.44	100.00%	21,912.68	100.00%

(续上表)

主要产品类型	单产品标准投入产出率	2021 年度		2020 年度	
		产品产出重量	产出重量占比	产品产出重量	产出重量占比
靠背板、钢丝件等	80%以上	7,470.33	35.80%	6,503.94	33.39%
靠背下连接板、头枕支架及底板、坐盆等	70%-80% (含)	1,539.66	7.38%	1,687.62	8.66%
靠背左右侧板等	60%-70% (含)	5,182.15	24.83%	4,364.06	22.40%
锁扣支架等	50%-60% (含)	3,477.80	16.66%	3,827.87	19.65%
下横梁、固定支架、安全带支架等	50%以下	3,199.59	15.33%	3,094.64	15.89%
合计		20,869.53	100.00%	19,478.14	100.00%

注：产出重量占比指该类产品产出重量占冲压环节全部产品的比例

综上所述，报告期各期废料收入与公司原材料的领用、消耗相匹配。

2. 废料收入的相关会计处理

《企业会计准则第 1 号——存货》规定，在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。报告期内，废料主要为钢材边角料，价值较高，为准确核算零部件产品完工产品成本，公司按照废料价值核算废料成本，并在废料产生的当月单独归集废料成本，将其从零部件产品成本中转出。公

司废料成本核算符合《企业会计准则》的规定。

公司在废料处置时，依据废料过磅记录等确认销售重量，按照双方确定的销售价格进行结算，计入其他业务收入，并按照相同金额结转其他业务成本。同行业可比公司博俊科技、上海沿浦的招股说明书中均披露将废料收入计入其他业务收入，与公司核算方法一致，公司的会计处理符合行业惯例，符合《企业会计准则》的规定。

3. 公司与废品相关的内控制度

公司在报告期内建立了废料出入库内部控制制度并有效执行，针对废料的产生和销售流程建立了完善的《生产成本管理内控制度》、《仓储环节内控制度》、《销售环节内控制度》等内部控制制度，对废料的收集、管理、处置和收款等全流程进行了规范管理，并定期对废料的处置及销售情况进行复核监督，确保废料处理的规范性。

4. 废料收入规模

报告期各期，废料销售收入与营业成本中直接材料成本的匹配关系如下：

公司	产品	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
本公司	废料销售收入	1,313.76	3,584.81	3,962.41	2,771.62
	主营业务成本-直接材料	13,967.97	30,379.93	35,163.85	24,010.25
	废料销售收入占营业成本-直接材料比	9.41%	11.80%	11.27%	11.54%
博俊科技	其他业务收入		14,171.39	6,546.00	2,930.19
	营业成本-直接材料		62,726.48	36,090.29	21,305.57
	其他业务收入占营业成本-直接材料比		22.59%	18.14%	13.75%
上海沿浦	其他业务收入		2,248.59	3,177.22	1,699.14
	营业成本-直接材料		75,154.64	52,159.24	48,508.88
	其他业务收入占营业成本-直接材料比		2.99%	6.09%	3.50%

注：由于同行业公司未单独披露其他业务收入-废料收入，故用其他业务收入作为替代进行分析；同行业公司 2023 年 1-6 月未披露营业成本-直接材料金额

公司 2020 年废料销售收入占营业成本中直接材料的比例与博俊科技相接近，博俊科技 2021 年起其他业务收入大幅增长，导致其他业务收入占营业成本中直接材料的比例高于本公司，主要系其重庆生产基地的车身模块化产品整体材料损耗率高而车身模块化产品 2021 年、2022 年销售额锐增所致。

公司报告期各期废料销售收入占营业成本中直接材料的比例均高于上海沿浦，主要系收入结构差异、产品结构差异、成本结构差异所致。废料主要产生于冲压环节，上海沿浦收入以总成件为主，总成件收入占比高于公司。公司冲压件主要应用于汽车座椅，而上海沿浦的冲压件则应用于汽车座椅、安全带、闭锁系统、安全系统等，在产品上与公司存在一定差异，不同类型的产品在废料率上也存在差异。由于废料主要产生于冲压环节，故冲压件产品的类型及占比、冲压件外购的比例高低将影响废料的产出率。报告期各期，上海沿浦分产品主营业务收入占比、直接材料占成本比例与公司对比如下：

项目		2022 年		2021 年		2020 年	
		上海沿浦	本公司	上海沿浦	本公司	上海沿浦	本公司
产品 结构	总成件收入占比	51.02%	49.04%	50.59%	56.87%	53.86%	44.34%
	冲压件收入占比	31.29%	34.10%	37.38%	31.05%	26.43%	42.79%
	其他收入占比	17.69%	16.86%	12.03%	12.08%	19.71%	12.88%
成本 结构	直接材料占比	77.38%	65.09%	79.33%	66.66%	80.84%	65.95%

注：上海沿浦 2023 年半年报未披露产品结构及成本结构

2020 年，上海沿浦冲压件收入占比较低，总成件收入占比远高于公司，随着 2021 年上海沿浦冲压件收入占比的提高，其 2021 年其他业务收入占营业成本-直接材料的比重也快速上升。此外，公司冲压件产品以自产为主，而上海沿浦存在较多的冲压件外购情形。以其招股说明书披露的 2019 年冲压件采购额为例，2019 年上海沿浦冲压件外购金额为 17,851.11 万元，占当年度冲压件及总成件合计销售额的比例为 23.92%，而同期公司冲压件外购金额 1,055.00 万元，占当期冲压件及总成件合计收入的比重为 2.66%。因此，公司废料收入与营业成本-材料成本的比重和上海沿浦存在差异，主要系产品结构以及外购冲压件比重差异所致，具有合理性。

综上，公司废料收入的规模占直接材料成本的比重与同行业可比公司博俊科

技相近，但高于上海沿浦，主要系公司与其在冲压件收入占比、外购比例以及产品结构等方面存在差异所致，具有合理性。

(三) 请对其他业务收入和成本的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

1. 其他业务明细

报告期各期，公司其他业务收入和成本明细情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	收入	成本
废料销售	1,313.76	1,313.76	3,584.81	3,567.46	3,962.41	3,879.94	2,771.62	2,771.62
原材料销售	408.69	366.88	891.28	824.80	1,259.73	1,251.58	832.14	798.88
其他	211.49	100.71	485.39	199.62	378.38	146.33	327.08	127.76
合计	1,933.95	1,781.35	4,961.48	4,591.88	5,600.52	5,277.85	3,930.84	3,698.26

报告期其他业务收入主要为废料销售、原材料销售和租金等，废料销售以生产过程中形成的边角料销售为主，原材料销售主要系少量钢丝绳对外出售，其他系成都厂房的租金收入等。

2. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解公司与废料相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取公司报告期内废料收入明细表，了解报告期内各类废料的处置数量及金额，并分析各期废料收入变动的原因；

(3) 以抽样方式检查报告期内公司过磅单、物料回收处理单、废料对账单、销售发票、货物出门单等支撑资料，检查废料收入及时、完整入账；

(4) 获取报告期内公司按产品类型统计的各期投入量、产出量情况，计算报告期内报废量和报废率，分析报废率与收入的匹配性；

(5) 查询富宝废钢网的价格，与报告期公司废钢销售价格进行对比，检查是否存在明显差异；

(6) 公司财务总监、废料负责人及公司主要废料收购商等进行访谈，了解公司废品、废料产生及处置相关业务流程以及报告期内废料收入变动原因；核实公司与废料收购商交易情况、查看了废料收购商场地，了解了废料收购商向公司收购废料的原因和收购废料的去向等；

(7) 对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、相关关键岗位人员与废料处理相关单位及人员之间资金流水进行核查,确认是否存在与废铁收购商之间的资金往来;

(8) 对报告期内公司主要废料收购商进行函证,核实相关废料收入是否准确、完整入账;

(9) 取得原材料销售的主要客户合同或订单,评价原材料销售业务的商业合理性,根据合同条款分析公司会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定,结合原材料销售清单核实其他业务收入/成本的准确性和完整性;

(10) 取得房屋租赁合同,检查相关合同条款,对承租人及其承租原因进行了解,核实租金收入的真实性;

(11) 对资产负债表日前后确认的其他业务收入实施截止测试,评价其他业务收入是否在恰当期间确认。

3. 核查意见

经核查,我们认为:

报告期内,公司确认的其他业务收入和成本真实、准确、完整。

十七、关于募投项目

申请文件显示:

发行人募投项目为汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目,以及研发中心及信息化建设技术改造项目。项目实施地点为发行人位于瑞安市南滨街道的现有厂区土地,不涉及新增用地和租赁用地。

请发行人:

(1) 结合发行人厂房取得和使用情况,说明募投项目与厂房用地是否匹配,相关消防、环保、安全生产是否符合所在地监管规定,是否存在募投项目实施不及预期或被处罚风险。

(2) 结合募投项目的新增产能情况,说明募投项目的产能消化措施,并提示相应风险。

请保荐人、发行人律师对问题(1)发表明确意见,请保荐人、申报会计师对问题(2)发表明确意见。(审核问询函问题 19)

回复:

(一) 结合募投项目的新增产能情况，说明募投项目的产能消化措施，并提示相应风险。

本次募投项目中涉及新增产能的为汽车座椅骨架总成及核心零部件扩产项目，该项目将购置先进的生产设备、建造智能生产基地，用于生产汽车座椅骨架总成产品及其配套的冲压件、分总成等零部件产品，项目达产后，预计新增座椅骨架产能 40 万辆份/年。公司募投项目的产能消化情况及措施具体如下：

1. 募投项目新增产能消化情况

(1) 报告期内公司产能利用率整体较高

报告期各期，公司主要产品的产能、产量构成如下：

产品	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
总成件	产能（万件）	1,200.00	2,400.00	2,300.00	2,200.00
	自产产量（万件）	683.95	1,903.49	1,944.60	1,867.36
	产能利用率	57.00%	79.31%	84.55%	84.88%
冲压件	产能（万件）	4,750.00	9,500.00	9,500.00	9,500.00
	自产产量（万件）	3,102.81	8,497.98	7,752.89	7,698.60
	产能利用率	65.32%	89.45%	81.61%	81.04%

注 1：公司总成件（含座椅骨架总成及分总成）产品、冲压件产品均为非标产品，型号多样，不同型号生产耗时及工艺难度均有差异，上表产能系根据公司报告期内产品结构及设备配置测算的理论产能

注 2：考虑到座椅骨架总成均以坐垫总成、靠背总成等分总成产品形式单独发货，上表中总成件产能、产量数据均已折算成分总成产品数量，以分总成数量计量

注 3：产能利用率=自产产量/产能，自产产量为公司生产基地生产的产量，含进一步加工成总成件的冲压件数量

公司所属的汽车零部件行业的订单量一定程度上受到整车厂销量影响，具备一定的季节性特征，每年二月份至八月份一般为汽车销售淡季，该期间公司产能利用率一般低于全年平均水平。上述产能为理论上能达到的最大产能，客户考虑到全年汽车销量季节波动，一般会要求供应商在产能规划时留有 20% 的富余产能。2020 年至 2022 年，公司产能利用率均接近或超过 80%，从实际生产情况看，产能已经趋于饱和。2023 年 1-6 月，受上半年处于汽车市场淡季、公司配套的部分传统合资品牌车型销量下降等因素影响，公司总成件及冲压件产能利用率出现

下降。但随着短期不利因素的消除及在研项目的陆续量产，公司仍会面临产能瓶颈。

(2) 报告期内公司骨架总成产品销量不断增加，需通过扩产满足订单需求

报告期内，公司产品逐步从冲压件向总成件转型，总成件（含分总成和骨架总成）销量不断增加，从 2020 年的 2,014.36 万件增加至 2021 年的 2,291.99 万件。若按照一定方法对公司报告期内骨架总成单位进行折算（一辆份座椅骨架一般包括 1 个主驾座椅+1 个副驾座椅+1 套后座座椅或者再增加 1 套中排座椅，对于无中排座椅汽车按照前排主座、副座、后排座椅骨架分别为 0.25 辆份、0.25 辆份和 0.5 辆份折算，对于有中排座椅汽车按照前排主座、副座、中排座椅及后排座椅骨架分别为 0.2 辆份、0.2 辆份、0.3 辆份、0.3 辆份折算），2020 年至 2022 年公司骨架总成销量分别为 19.29 万辆份、31.25 万辆份和 25.28 万辆份，公司骨架总成产品销量整体处于增长阶段。

此外，截至 2023 年 6 月末，公司在研车型项目中座椅骨架总成件项目情况如下：

在研车型项目	开始研发时间	主要产品名称	研发进度	预计量产时间	预计汽车年产量（辆）
红旗 HS3（C001）	2021 年 10 月	前排主副座椅骨架总成	设计定型阶段	2023 年 5 月	16 万
红旗 HS6（C206）	2022 年 4 月	前排主副座椅骨架总成、三排座椅骨架总成	试样阶段	2023 年 4 月	5 万
奔腾 D511	2022 年 3 月	后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2023 年 8 月	10 万
理想 X04	2022 年 3 月	主副驾靠背骨架总成	产品设计阶段	2023 年 12 月	16 万
红旗 E001	2022 年 4 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2023 年 9 月	9 万
红旗 E202	2022 年 6 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	设计定型阶段	2023 年 12 月	6 万
红旗 C801	2022 年 7 月	前排主副座椅骨架总成、后排座椅骨架总成	产品设计阶段	2024 年 6 月	1.5 万
蔚来阿尔卑斯	2022 年 11 月	后排靠背骨架总成	产品设计阶段	2024 年 8 月	9 万
红旗 EH7	2022 年 9 月	前排主副座椅骨架	产品设	2024 年 9 月	3 万

在研车型项目	开始研发时间	主要产品名称	研发进度	预计量产时间	预计汽车年产量（辆）
（E702）		总成、后排座椅骨架总成	设计阶段		
合众汽车 EP32	2023 年 1 月	后排骨架总成	设计定型阶段	2023 年 11 月	5 万
理想 W02	2023 年 3 月	前排主副座椅靠背骨架总成、中排座椅靠背骨架总成	产品设计阶段	2024 年 9 月	25.6 万
奔驰 V 级	2023 年 6 月	后排骨架总成	设计定型阶段	2023 年 11 月	1.5 万

注：预计汽车年产量为车型生命周期内的年平均产量，系根据客户提供的需求预测资料测算

截至 2023 年 6 月末，公司共有多个在研车型项目，且主要为总成件产品项目，将在 2023 年至 2024 年陆续达到量产状态，上表在研车型项目对应的销量约为 53.17 万辆份/年。

综上，报告期内公司重点产品从汽车座椅骨架分总成及冲压件向座椅骨架总成的转型升级，2020 年至 2022 年骨架总成销量分别为 19.29 万辆份、31.25 万辆份和 25.28 万辆份，公司通过购买焊装设备及技术改造来持续提升总成件产能，但公司 2020 年至 2022 年总成件产能利用率接近或超过 80%，实际产能趋于饱和。此外，公司有多项在研车型项目将在 2023 年至 2024 年陆续量产，全部量产后预计将新增销量约 53.17 万辆份/年。本次募投项目预计将在未来 2-3 年后逐步投入运营，预计新增座椅骨架产能 40 万辆份/年，结合在研车型项目产能需求，公司本次募投项目产能将能较好消化。

2. 募投项目新增产能消化措施

（1）持续深耕客户，开发新车型项目

经过多年的经营积累，公司与安道拓系、佛吉亚系、英提尔系等知名汽车零部件一级供应商建立了稳定的合作关系，并抓住新能源汽车及自主品牌汽车不断发展的态势，积极为国内整车厂配套座椅骨架产品。未来，公司持续把握新能源汽车及自主品牌汽车市场份额提升趋势，强化营销体系建设，提升整体销售能力，重点开拓新能源及自主品牌汽车市场，提升公司在座椅系统中的市场地位。公司将继续深耕国内老客户老产品，获取老客户新产品；以市场品牌优势积极进入到

新客户领域特别是进一步拓展新能源车型及自主品牌车型领域，并聚焦新客户老产品与新产品；择机以产品优势积极开拓新的客户类型。

随着公司持续开发新能源车型及自主品牌车型项目，未来有望获得更多车型项目的定点合作意向，优质的客户资源及充足的在研车型项目为募投项目新增产能消化提供有力支撑。

（2）加强技术开发，提升产品竞争力

公司将坚持以客户需求为导向，把握汽车座椅轻量化、智能化、舒适化趋势，通过生产技术及设备创新、智能化改造，不断提升产品设计制造和生产运营能力，为公司在汽车座椅市场提高市场占有率提供有力支撑。

公司将不断对生产技术和自动化装备进行开发创新。基于多年的生产实践和技术钻研中，对模具开发、冲压、焊接、钢丝成型等环节进行持续创新，并将先进自动化技术与生产工艺融合，更好满足了定制化、精密性生产要求。

公司将不断提升智能化、数字化生产经营能力。进一步推进互联网技术与传统生产模式相结合，减少生产过程中人员干预，实现生产全面在线监测，保证产品质量和生产效率，降低生产过程中的能耗和成本。

公司将把握汽车座椅发展趋势持续进行产品设计开发。公司将对座椅骨架产品的持续研发，利用在高强度、轻量化、智能记忆汽车座椅骨架总成领域已有的优势，持续发开新产品，满足市场及客户的需求。此外，为应对终端市场的需求，公司将进一步加深与客户的合作关系，积极配合客户新产品的早期设计开发工作，进一步融入其协同开发体系，进一步提升产品及服务的竞争力。

（3）形成高效管理团队和管理体系，保障项目顺利推进

公司将持续增加管理队伍，保障募投项目顺利推进。公司将继续加大人才培养和引进力度，在客户销售及跟踪、设计研发、生产工艺、内部控制等方面引入外部优秀人才；完善人力资源管理体系，健全人力资源规划系统、教育培训系统、绩效考评系统和薪酬管理系统；以现有的博士后工作站模式为模板，建立研究生工作站，借助高校研究生力量，为公司提供大量技术支持和人才支持。

公司将持续加强公司内部管理体系，进一步推进系统升级改造和内部制度建设工作，提升智能管理水平。生产管理方面，优化工艺流程、提高生产效率、加强质量管控，实现信息化全面落地；供应链及客户管理方面，完善客户开发管理制度和供应商管理制度，加大客户开发力度、细化成本管控措施；财务管理方面，

强化财务管控、健全财务共享、优化反馈流程，进一步提升财务部门服务生产经营决策的水平；在企业文化方面，塑造具有特色的企业文化，加强员工凝聚力、提升员工归属感。

3. 募投项目新增产能消化风险

关于公司募投项目新增产能由于市场需求发生变化从而导致产能无法消化的风险，招股说明书在“第四节 风险因素”之“一、其他风险”中补充披露如下：

“（七）募投项目产能消化的风险

本次募投项目预计将在未来 2-3 年后逐步投入运营，预计新增座椅骨架产能 40 万辆份/年，能够满足在研车型项目产能需求。公司本次募投项目的扩产规模是基于公司在研车型项目需求量和市场发展的预测而定，具有较强的市场可行性；但是，若未来公司汽车座椅骨架及相关零部件产品的市场需求发生重大变化，或其需求量低于预期，则本次募投项目的新增产能将面临难以消化的风险，进而影响公司的业务规模和收入水平。”

（二）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

（1）取得并查阅公司募投项目可行性研究报告、在研车型项目清单，了解募投项目新增产能情况及在研车型项目量产情况；

（2）询问公司管理人员，了解公司募投项目产能消化措施。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

截至 2023 年 6 月末，公司共有多个在研车型项目，且主要为总成件产品项目，将在 2023 年至 2024 年陆续达到量产状态，可较好地满足上表中列示的即将量产的在研车型项目产能需求。随着公司获得更多车型项目的定点合作意向，优质的客户资源及充足的在研车型项目为募投项目新增产能消化提供有力支撑。

十八、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，说明对发行人、控股股东、实际控制人、发行人关

联方、董监高、关键岗位人员及其关系密切人员等开立或控制的银行账户资金流水的核查情况，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。（审核问询函问题 20）

回复：

（一）资金流水的核查范围、异常标准及确定依据

1. 流水核查范围

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》（已废止）以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“第 5-15 资金流水核查的披露及核查要求”的要求，结合公司所处经营环境、行业情况、业务流程、规范运作水平、主要财务数据及变动趋势等因素，我们确定公司资金流水核查主体的范围为：（1）公司及其子公司、公司控股股东、公司实际控制人控制的其他企业等法人；（2）公司实际控制人及其近亲属、持股比例较高的股东及其近亲属、公司董事监事高级管理人员、关键岗位人员等自然人。资金流水核查主体的银行账户范围为在报告期内的所有存款账户，包括报告期内注销的存款账户、零余额存款账户。

2. 异常标准及确定依据

报告期内，公司资金流水的核查范围、异常标准及确定依据具体情况如下表：

序号	类别	核查对应关系/职务	核查主体	核查标准	核查标准确定依据
1	公司及其子公司	公司	雅虎股份	100 万元以上	参考公司及其子公司各年利润总额的 5%或资产总额的 0.5%作为设定重要性水平的依据，根据谨慎性原则设定重要性水平为 100 万元，高于重要性水平以上的全部核查。对于虽未达到上述标准，但资金流水性质、频率或交易对方等与日常交易存在明显差异的，作为异常标准一并纳入核查
		子公司	长春雅虎		
		子公司	成都雅虎		
		子公司	锐韦机电		
		子公司	温州伟辰		
		子公司	天津雅虎		
		子公司	虎印模具		
		子公司	安徽雅虎		
		子公司	雅虎科技		
		子公司	江苏雅力		
2	控股股东	控股股东	伍虎控股	10 万元以上	综合考虑公司经营规模、资金流水情况等因素，确定其流水

序号	类别	核查对应关系/ 职务	核查主体	核查标准	核查标准确定依据
3	实际控制人控制的其他企业	同受控制	拓虎实业		核查的重要性水平为单笔 10 万元
		同受控制	腾轲物流		
		同受控制	博安母婴		
		同受控制	恩泽投资		
		同受控制	拓安投资		
		同受控制	兰莲日用品		
		同受控制	三亚天客		
4	实际控制人及其近亲属	实际控制人，董事长	池仁虎	5 万元人民币	结合当前温州地区的收入水平和消费水平、公司员工的工作收入和社会地位等情况，在综合分析的基础上，确定核查金额的重要性水平为 5 万元人民币
		实际控制人，董事、总经理，池仁虎之子	池瑞伟		
		池仁虎之配偶	叶春兰		
		池仁虎之女	池智剑		
		池瑞伟之配偶	章瑞哲		
5	持股比例较高的股东及其近亲属	重要股东，副董事长	池万杰		
		池万杰之配偶，叶春兰之姊妹	叶春莲		
		池万杰之子	池柄辰		
		池柄辰之配偶	戴如雪		
6	董事监事高级管理人员	董事	叶秀琴		
		监事	叶献飞		
		监事	虞希溥		
		监事	池万金		
		副总经理	李艳君		
		副总经理，采购负责人，池智剑之配偶	曾海威		
		财务总监、董事会秘书	王光昌		
7	关键岗位人员	销售总监	李建伟		
		出纳	戴乐乐		
		出纳	余煌静		
		出纳	黄营		

此外，鉴于公司独立董事王立普（已离职）、韩海敏、池方景、龙江启未参与公司的实际经营，且在核查公司及其控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联方资金流水时，并未发现有与独立董事除正常薪酬之外的资金往来情况，故基于实质重于形式原则，未将王立普（已离职）、韩海敏、池方景、龙江启的资金流水列入核查范围。

独立董事王立普（已离职）、韩海敏、池方景、龙江启在报告期后出具承诺：“2019 年至今，本人不存在占用浙江雅虎汽车部件股份有限公司及其子公司资金、不存在代浙江雅虎汽车部件股份有限公司及其子公司向客户收取款项或向供应商支付款项、不存在代浙江雅虎汽车部件股份有限公司及其子公司或通过他人代浙江雅虎汽车部件股份有限公司及其子公司支付成本、费用等情形。”

（二）资金流水核查基本核查程序、核查证据

1. 公司及子公司资金流水核查

对于公司及其子公司资金流水核查，我们的核查程序及核查证据如下：

（1）资金管理内控有效性核查

了解公司与资金管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（2）银行账户开立情况进行核查

获取公司及其子公司的《已开立银行结算账户清单》，并与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性。

（3）实施银行函证程序

对公司及其子公司报告期内各期末的银行账户余额、银行借款、票据、注销账户、资金归集等信息进行函证。

（4）银行对账单核查

获取公司及其子公司报告期内银行资金流水、货币资金日记账并进行双向核对，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查，关注相关关联方在报告期内是否与公司及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形。

（5）大额及异常流水核查

根据公司及子公司银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人进行核对，查看公司及主要相

关方与客户、供应商及主要相关人员是否存在异常的大额资金往来。根据重要性水平选取并核对记账凭证、银行回单等原始凭证，复核了交易对手方信息的账面记录及银行流水记录是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常等事项。

2. 关联法人资金流水核查

(1) 银行账户开立情况进行核查

获取公司关联法人的《已开立银行结算账户清单》，并与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性。

(2) 银行对账单核查

实地获取银行对账单及《已开立银行结算账户清单》查询开立账户清单，并根据账户开立情况，在银行现场获取报告期内银行对账单。

(3) 大额及异常流水核查

对公司控股股东及实际控制人控制的其他企业资金流水中单笔 10 万元人民币以上的资金收支进行了记录并逐笔核查，确认收支背景、交易内容等信息，并取得必要的支撑性证据，如采购销售合同、出资记账凭证等。

3. 自然人资金流水核查

(1) 实地获取银行流水

陪同主要被核查对象前往中国农业银行、中国银行、中国工商银行、中国建设银行、上海浦东发展银行、光大银行、招商银行、中国邮政储蓄银行、浙商银行、宁波银行、兴业银行、交通银行、广发银行等全国性主要银行及温州银行、瑞安农村商业银行等地方性银行和其他已开立账户的银行，查询开立账户清单，并根据账户开立情况，现场打印获取报告期内借记卡银行流水。

(2) 核验账户的完整性

1) 前往主要银行（包括全国性商业银行以及当地农商行等）查询其开户情况；2) 通过“云闪付”APP 查询其在全国主要商业银行的开立账户清单，并与已获取的银行流水进行核对；3) 对已取得的所有银行账户资金流水（包括公司及关联方）中对出现的自然人银行账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已经完整提供；4) 获取自然人银行账户完整性声明。

(3) 大额银行流水核查

对自然人资金流水中单笔 5 万元人民币以上的资金收支进行了记录并逐笔

核查，确认收支背景、交易内容等信息，并取得必要的支撑性证据，如购房协议、银行理财协议或产品说明、借款协议及交易对象往来声明、消费清单等。

(4) 取得被核查对象承诺

除实控人近亲属池智剑因买卖个人房产与供应商关联方存在资金往来外，核查对象均承诺报告期内其所持有银行账户的资金未直接或间接与浙江雅虎汽车部件股份有限公司的供应商、客户，或客户及供应商的股东或管理层，发生交易，不存在利益输送情形；其所持有银行账户的资金未直接或间接流向浙江雅虎汽车部件股份有限公司的管理人员及其他员工代垫成本费用、员工薪酬的情形。

(5) 其他核查程序

对公司报告期内主要客户、供应商现场或视频访谈时，主要客户、供应商已确认双方之间的款项支付均通过公司对公账户结算，不存在通过其他账户结算，不存在应公司要求配合其进行虚假交易的情形。

(三) 按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求对相关银行账户的核查情况

1. 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

(1) 核查程序及证据

1) 了解公司与资金管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2) 查阅了公司报告期内银行日记账和现金日记账；

3) 检查公司财务岗位的设置情况，是否遵循不相容岗位分离的原则。

(2) 核查意见

公司制定了《现金管理制度》《银行存款管理制度》《票据管理制度》《销售环节管理制度》《采购环节管理制度》等资金管理内部控制相关制度，对现金、票据、备用金、报销和货款收支等流程进行了明确规定并一贯有效执行。公司资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

2. 是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况

(1) 核查程序及证据

1) 获取公司及其子公司的《已开立银行结算账户清单》，并与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性；

2) 对于报告期各期新增开户和销户的账户取得开户证实书、销户证明和销户回单等支持性文件,并了解相关开销户的原因,分析其与公司的业务需要是否相匹配。

(2) 核查意见

公司银行账户均已在公司财务核算中全面反映,银行开户数量与公司业务相匹配,且不存在银行账户不受公司控制的情况。

3. 公司大额资金往来是否存在重大异常,是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

(1) 核查程序及证据

1) 获取公司及其子公司报告期内银行资金流水、货币资金日记账并进行双向核对,对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查,关注是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配;

2) 结合内控测试、凭证测试等细节测试,核查是否存在大额异常资金流水与公司经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的情况。

(2) 核查意见

报告期内公司大额资金往来不存在重大异常,不存在与经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情况。

4. 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

(1) 核查程序及证据

1) 获取并查阅了公司其他往来明细账中与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等的大额资金往来;

2) 查阅公司控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水,核查其与公司之间除正常工资奖金发放、费用报销外的其他大额收支往来资料,包括公司记账凭证、交易协议等;

3) 访谈相关当事人,了解其大额资金往来发生的原因及合理性。

(2) 核查意见

经核查,报告期内,公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业、公司董事、监事、高管等除工资奖金发放、费用报销外的资金往来情况如下:

关联方	交易事项	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
池仁虎	公司向池仁虎支付借款利息	-	-	-	-
叶春兰	公司与叶春兰结算公司收购温州伟辰紧股权款	-	-	-	-
拓虎实业	公司向瑞安市拓虎进出口贸易有限公司支付厂房租赁租金	-	-	-	-
腾轲物流	公司向浙江腾轲物流有限公司支付仓储及运费	-	-	-	13.72
博安母婴	浙江博安母婴用品有限公司向公司支付专利转让费、结算代垫款	-	-	-	32.67
伍虎控股	公司结算代垫的社保及公积金	-	-	-	0.10
恩泽投资	平阳恩泽投资合伙企业（有限合伙）向公司注入投资款	-	-	-	-

除工资奖金发放、费用报销外，公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业、董事、监事、高管、关键岗位人员资金往来主要系股权出资、厂房租金、支付运费及专利转让费和结算代垫的社保公积金费用等，均有真实合理往来背景，不存在异常大额资金往来。

5. 公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

(1) 核查程序及证据

1) 获取公司及其子公司报告期内银行资金流水，结合库存现金明细表，核查是否存在大额频繁取现的情形，了解其原因及合理性；

2) 获取公司及其子公司报告期内银行资金流水，结合与银行日记账双向核对，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，了解其原因及合理性。

(2) 核查意见

报告期内，公司及其子公司不存在大额或频繁取现的情形，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6. 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

(1) 核查程序及证据

获取公司及其子公司报告期内银行资金流水，结合无形资产明细表、费用明细表等，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务，了解其原因及商业合理性。

(2) 核查意见

报告期内，公司及其子公司不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

7. 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

(1) 核查程序及证据

查阅公司实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上以及单日多笔金额累计超过 5 万元的现金交易全部逐笔核查，并对款项性质、交易对手的合理性进行分析，同时获取资金用途的证明资料等，核查实际控制人个人账户大额资金交易的合理性。

(2) 核查意见

经核查，公司实控人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形。关于实际控制人个人账户大额资金往来，报告期内，公司实际控制人池仁虎、池瑞伟及叶春兰大额资金往来主要用途或性质为银行理财、股权投资款、买卖房产及黄金、房租收入、日常消费、亲属及朋友间借还款等，公司实际控制人个人账户不存在无合理解释的大额资金往来的情形。

公司实控人个人账户不存在频繁出现大额存现、取现情形。关于实际控制人个人账户存现、取现情形，2020 年至 2022 年末，公司实际控制人池仁虎、池瑞伟和叶春兰单笔金额 5 万元以上年度人均存现金额不超过 10 万元、单笔金额 5 万元以上年度人均取现金额不超过 40 万元，主要系举办婚礼现金支出、过年及喜事红包发放、朋友资金周转及家庭个人日常消费等形成，公司实际控制人个人账户不存在频繁出现大额存现、取现情形。

8. 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

(1) 核查程序及证据

查阅控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，核查其报告期内核查人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转

让款、转让公司股权获得大额股权转让款情况。

(2) 核查意见

报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款的情形。

9. 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

(1) 核查程序

查阅公司控股股东、实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与公司之间除了正常工资奖金发放以外的其他收支往来进行核查，并获取相关交易的支持文件，对款项性质、交易对手方的性质及合理性进行分析。

(2) 核查意见

经核查，报告期内，公司供应商德辰物资股东吴德道的配偶蔡爱姑与公司实控人池仁虎女儿池智剑之间存在资金往来，主要系蔡爱姑向池智剑购置了房产并支付了 428 万元购房款。针对上述事项，我们进行了以下专项核查：1) 对蔡爱姑买房背景及相关事项进行核查，蔡爱姑系瑞安人，因生意关系与池智剑一家相识，其儿子平时在上海开办公司经营业务，近年在温州设立子公司开展业务，为了方便儿子回瑞安居住，向池智剑买了自己同小区房子用于儿子居住；2) 查看了购房协议，办理过户后的房产证，并实地走访查看了交易的房产，通过对比周边房价核查本次房产交易的公允性，本次交易价格与周边房价不存在较大差异；3) 核查了公司与德辰物资经营性往来款项，未发现异常情况。通过以上核查，我们认为蔡爱姑购置房产价格公允，不存在利益输送的情形。

综上，报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10. 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

(1) 核查程序及证据

1) 获取公司及其子公司报告期内银行资金流水，结合银行日记账双向流水测试，核查与关联方是否存在大额或频繁的资金往来，并逐笔了解原因，获取拆借款协议等支持性文件；

2) 结合应收账款、应付账款凭证测试, 核查是否存在对方单位为非公司及其子公司客户供应商的情况, 是否存在收付款对象为关联方的情况。

(2) 核查意见

报告期内, 发公司及其子公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

根据上述资金流水核查情况, 我们认为: 公司内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

专此说明, 请予察核。



中国注册会计师:

江娟



中国注册会计师:

朱小雪



二〇二三年十二月二十五日